

Marktinformatiebijeenkomst

Inkoopstrategie | Ingenieursdiensten & Aannemerij

Joost Hooghiem
Manager Projects

Adriaan den Herder
Manager Techniek

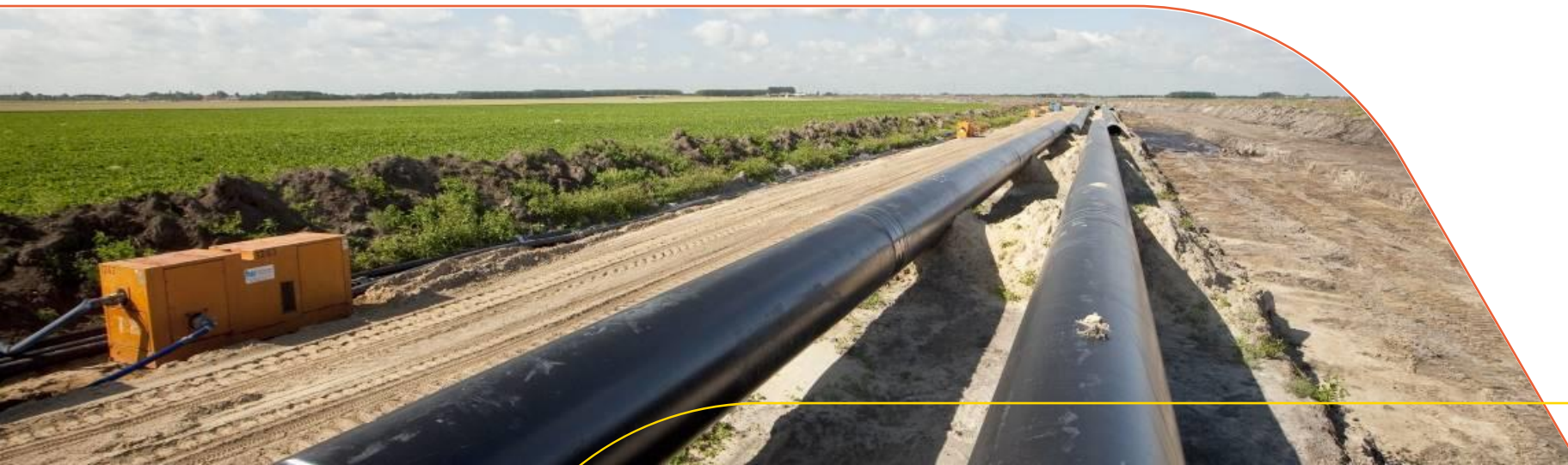


Agenda

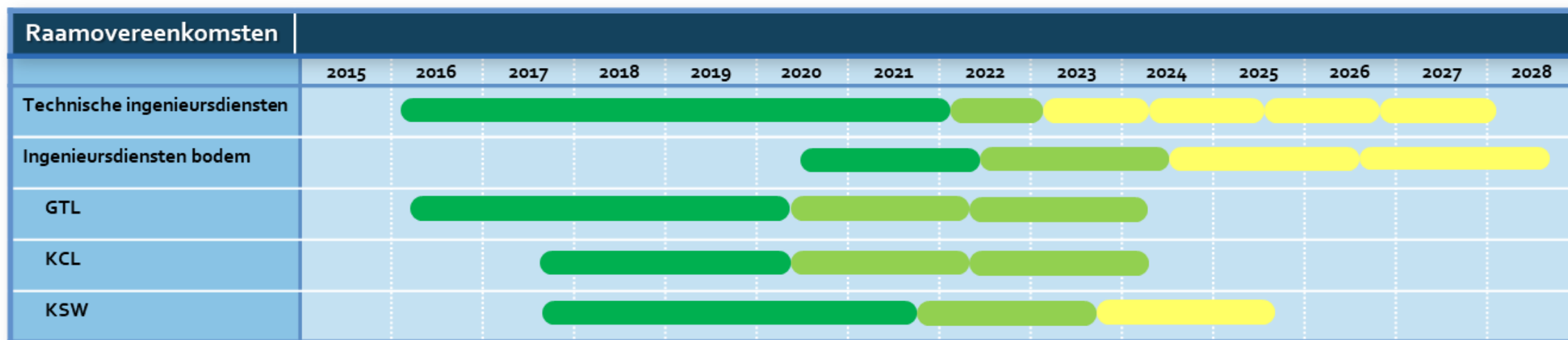
- Welkom en aftrap
- Terugkoppeling Inkoopstrategie
- Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen/Inkopen (MVO/MVI)
- Doorkijk proces & planning
- Thema's bespreken
- Afsluiting
- Borrel

Aanleiding & achtergrond

- Aflopende raamovereenkomsten ingenieursdiensten & aannemerij.
- Huidige raamovereenkomsten niet bruikbaar voor nieuwe business.
- Veranderende markt → Schaarste → Gasunie wil 'customer of choice' worden.
- Ontevredenheid bij zowel Gasunie als Opdrachtnemers over huidige contractvormen (VIA; mini competities).
- Inkoop, Engineering en Projects hebben de handen ineen geslagen om gezamenlijk tot een nieuwe inkoopstrategie en raamovereenkomsten te komen.



Huidige raamovereenkomsten



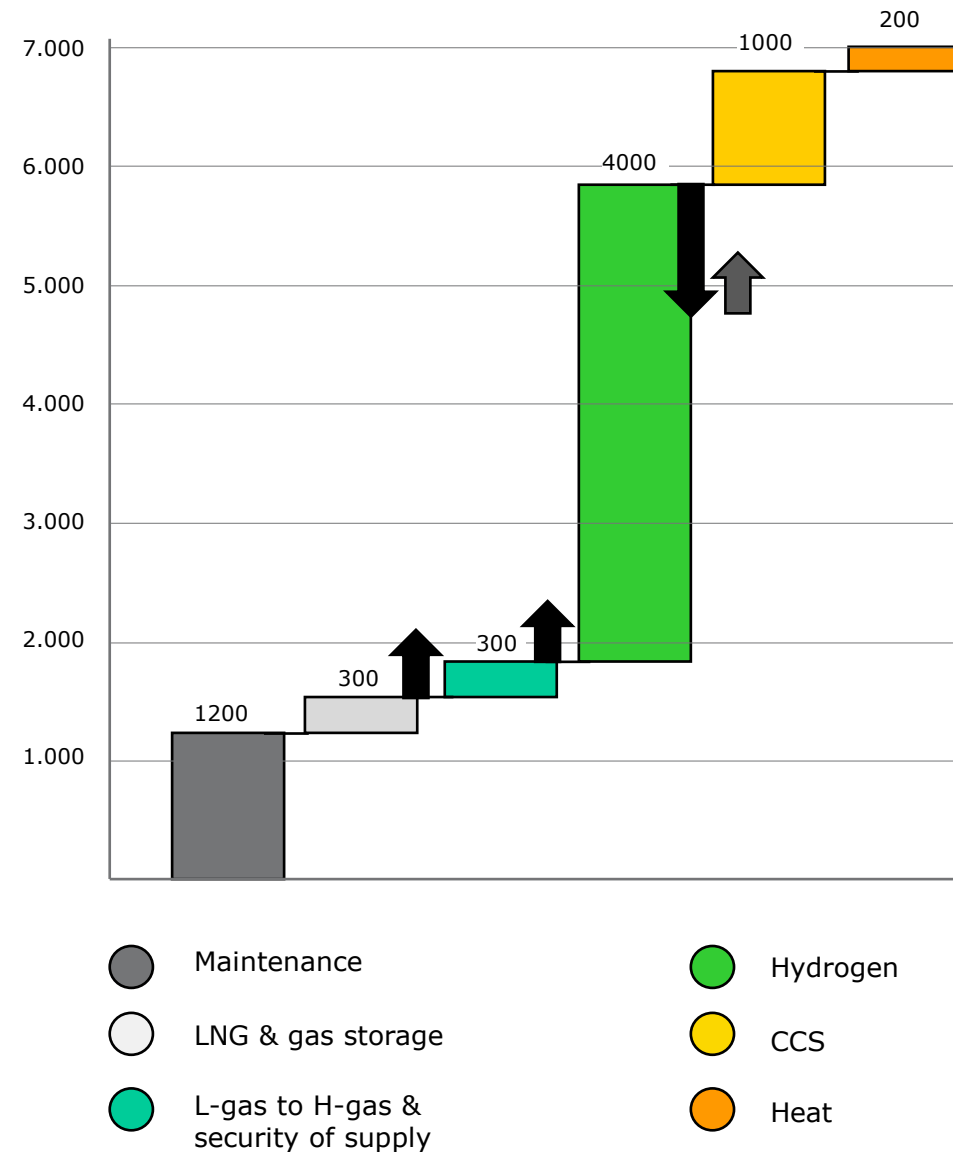
Initiële looptijd

Reeds verlengd

Optie verlenging

Forecast Projecten Visie 2030

- Toename vanwege leveringszekerheid N/W Europa
- Afname H2 vanwege beperkte rol Gasunie in elektrolyse.



Aanpak

Co-creatie met de markt!

- Scenter (consultant) geselecteerd.
- 30 interne interviews (breed binnen Gasunie)
- 30 externe interviews met marktpartijen (ook partijen waar we nog niet mee samenwerken)
- Interviews met collega opdrachtgevers: TenneT, Alliander, Enexis, Gemeente Amsterdam, Waterschap Limburg
- 9 interne co-design sessies
- 1 co-design sessie met marktpartijen

REGIEGROEP ASSETS



STUURGROEP



KERNTTEAM



WERKGROEP

Observaties Scenter

OBSERVATIES SCENTER

1. Gasunie dreigt de capaciteit en interesse van marktpartijen te verliezen als ze op de huidige voet doorgaat (laagste prijs, alles in competitie, risico's wegleggen bij markt, sturen en controleren)
2. Andere opdrachtgevers zijn aantrekkelijker dan Gasunie (geworden)
3. Tweedeling tussen Gasunie-mensen die aannemers als partners zien en mensen die aannemers wantrouwen
4. Tweedeling in Gasunie-mensen die vasthouden aan het bestaande en mensen die anders willen werken en daar concrete beelden bij hebben
5. Beelden van/over inkoopstrategieën variëren in diepgang en kwaliteit
6. Bij merendeel gesprekspartners enthousiasme over aannemers eerder betrekken (mogelijk in bouwteams)

ALS JE BLIJFT DOEN WAT JE DEED, KRIJG JE NIET WAT JE KREEG

Strategische uitgangspunten nieuwe Inkoopstrategie

Transactioneel → Relationeel

Uitgangspunt	Huidige marktbenadering	Toekomstige marktbenadering
Strategische samenwerking	Transactionele benadering van marktpartijen per klus.	Langjarige strategische samenwerking over projecten heen. Customer of Choice worden voor marktpartijen.
2 * 2 raamovereenkomsten	3 ROK's voor engineeringbureaus en 1 ROK voor transportleidingen.	2 ROK's voor engineeringbureaus en 2 ROK's aannemerij. Zo veel mogelijk onderbrengen onder de ROK.
Werken in bouwteams	Gasunie die sterk in de lead is; aannemer die geconfronteerd wordt met een detailontwerp.	Het werken in bouwteams, waarbij de expertise van iedere partij maximaal wordt benut.
Een vast advies-/ engineeringbureau voor gehele project	Engineeringbureaus worden per deelklus gecontracteerd.	Een engineeringbureau blijft gedurende de gehele projectfase tot oplevering aan boord.
Allocatie projecten na gunning ROK	Op basis van mini-competities met een focus op laagste prijs. Gasunie schrijft voor.	Niet op basis van mini-competities, maar op basis van kwalitatieve criteria en in samenspraak met marktpartijen.
Focus op MVO	Weinig aandacht voor duurzaamheid en veiligheid in selectiefase, gunningsfase en in realisatiefase.	Expliciet aandacht voor MVO in selectiefase, gunningsfase en in realisatiefase.
Borgen doelmatigheid	Nauwe focus: laagste prijs in mini-competities.	Brede focus: alternatieve wijzen om doelmatigheid te borgen.

Hier zit een flinke **gedragsverandering** voor zowel Gasunie als opdrachtnemers.

Juridisch en qua regulering een **inhoudelijk uitdagende** vernieuwing.

Uitgangspunt:

2 * 2 nieuwe raamovereenkomsten met meerdere leveranciers

Ingenieursdiensten binnen raamovereenkomsten

1. Procesinstallaties met concept select (FEED)
 2. Reguliere projecten
- Discussie over toevoegen omgevingsmanagement (incl. bodem- en conditioneringsonderzoek) en veiligheidsstudies (nu beide aparte overeenkomsten)

Aannemerij binnen raamovereenkomsten

1. Leidingen
2. Niet-complexe installaties

Aannemerij buiten raamovereenkomsten

- Complexe installaties (voor Gasunie nieuwe technologie)
- Offshore

Soorten projecten

▪ Aardgas (ca. 100 projecten per jaar):

- GH-ombouw
- Schema vervanging (neemt toe → emissie)
- GOS-en
- Verleggingen

Engineering ROK 2
Aannemerij ROK 1

▪ Waterstof (maar ook CCS/Groen Gas/CO2/Warmte):

- Bv. RIB Rotterdam, Amsterdam, Noord, Zeeland
- Backbone (verbinding industrieclusters)

Engineering ROK 2
Aannemerij ROK 1

▪ Niet-complexe installaties (ca. 20 projecten per jaar):

- Bv. N2 Ommen

Engineering ROK 2
Aannemerij ROK2

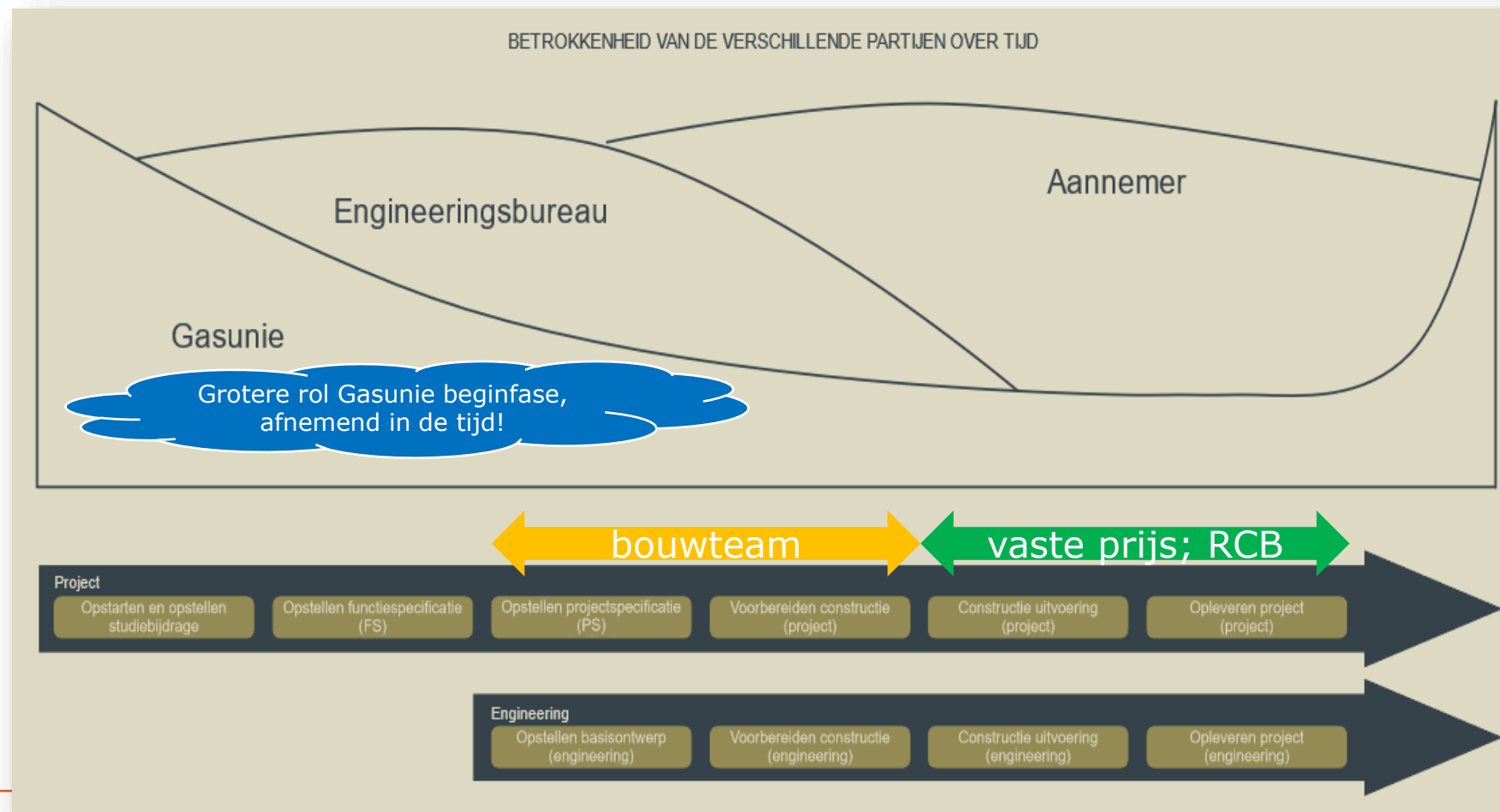
▪ Complexe installaties:

- Bv. Import terminal ammoniak/waterstof

Engineering ROK 1
Aannemerij buiten ROK

Uitgangspunt

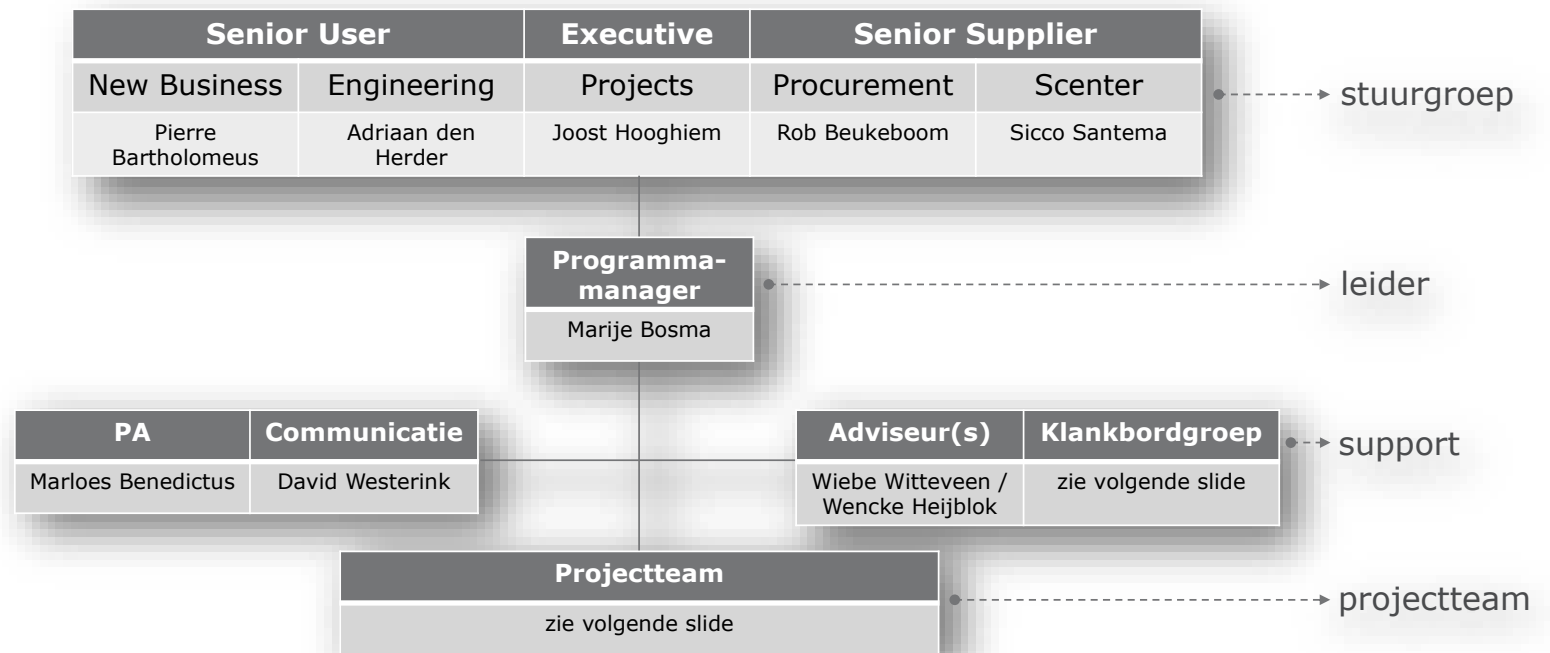
Werken in bouwteams, tenzij



Way forward

Implementatiefase

- Uiterlijk 1 mei 2024 alle vier nieuwe raamovereenkomsten in gebruik genomen.
- Gasunie en opdrachtnemers voorbereiden op nieuwe werkwijze (change).
- Projectteam en stuurgroep ingericht; Scenter blijft als consultant aan boord.
- Co-creatie met markt ook in pre-tender fase.



Concept Planning Ingenieursdiensten

vandaag:
marktinformatie
bijeenkomst

13 september 2022:
marktconsultatie

begin oktober 2022:
vaststellen
inkoopstrategie
Ingenieursdiensten

november 2022:
start aanbesteding
Ingenieursdiensten

Q1-2023:
dialoogfase
Ingenieursdiensten

juli 2023:
gunning
raamovereenkomsten
Ingenieursdiensten

Concept Planning

Aannemerij

vandaag:
marktinformatie
bijeenkomst

oktober 2022:
marktconsultatie

november 2022:
vaststellen
inkoopstrategie
Aannemerij

februari 2023:
start aanbesteding

Q2-2023:
dialoogfase

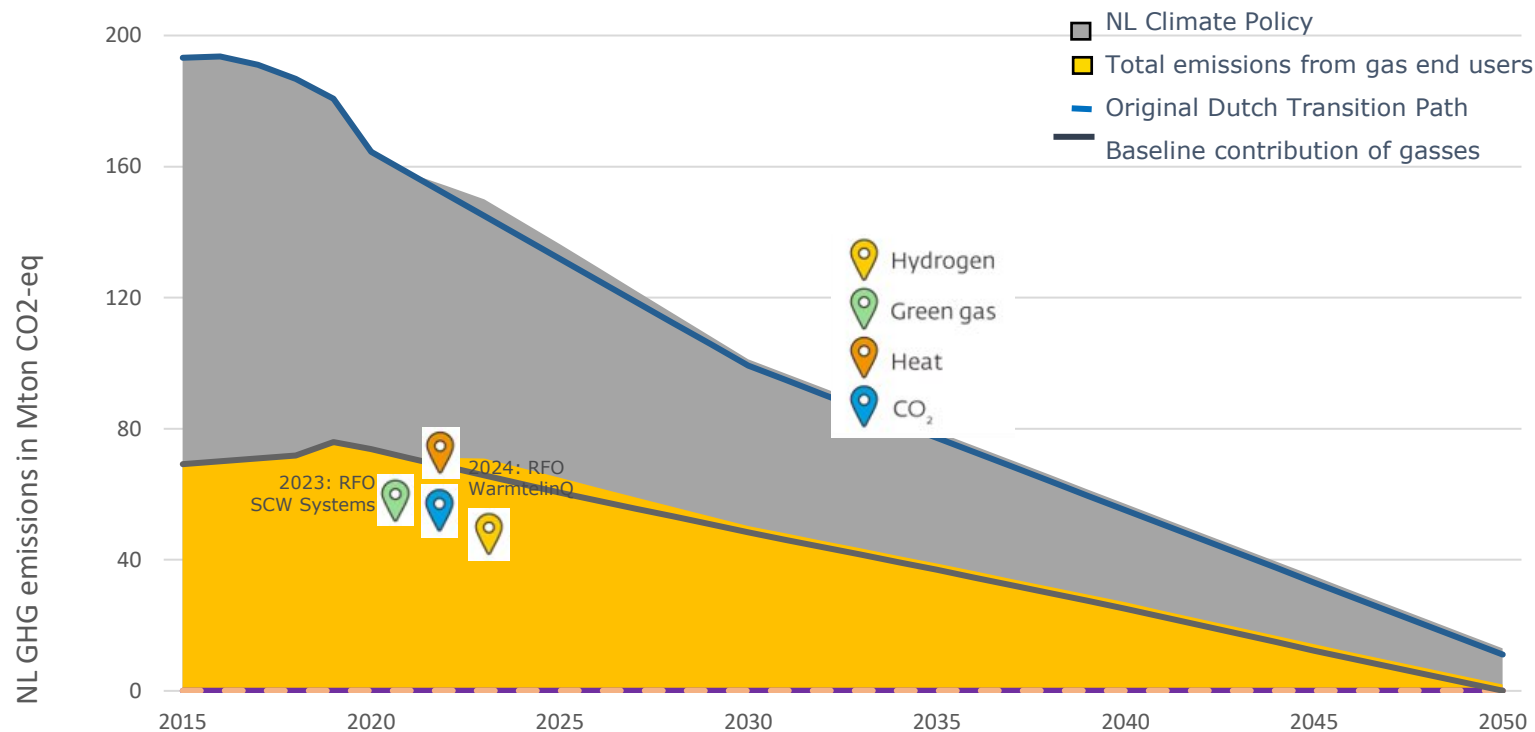
Q4-2023:
gunning
raamovereenkomsten
Aannemerij

MVO/MVI beleid mbt aannemers/IB's Leveranciersbijeenkomst 6 juli 2022

Rob Beukeboom, Inkoop



Context: Rol Gasunie in energie-transitie; reductie CO₂ volgens klimaatplan



Context MVO/MVI: H₂ Programma HyWay

Gasunie 2050 hydrogen vision

Sustainability Transport Storage Offshore Conversion Import

Ambition

Gasunie **drives** the development of the **hydrogen market** by **connecting supply to demand** and realizing the **required infrastructure early**, ensuring an acceleration of the transition to sustainable gasses and feedstock in **NL** and **DE**.

Strategic objectives

1	2	3	4	5	6
Accelerate the journey of Gasunie towards a sustainable company with big societal and environmental impact 1b kg CO ₂ avoided	Develop a hydrogen transport business leveraging existing pipeline infrastructure	Develop a hydrogen storage business using superior geographical location and expertise	Develop an offshore transport and conversion business	Drive hydrogen supply by taking stakes in leading conversion facilities	Develop a hydrogen import business

Targets 2050

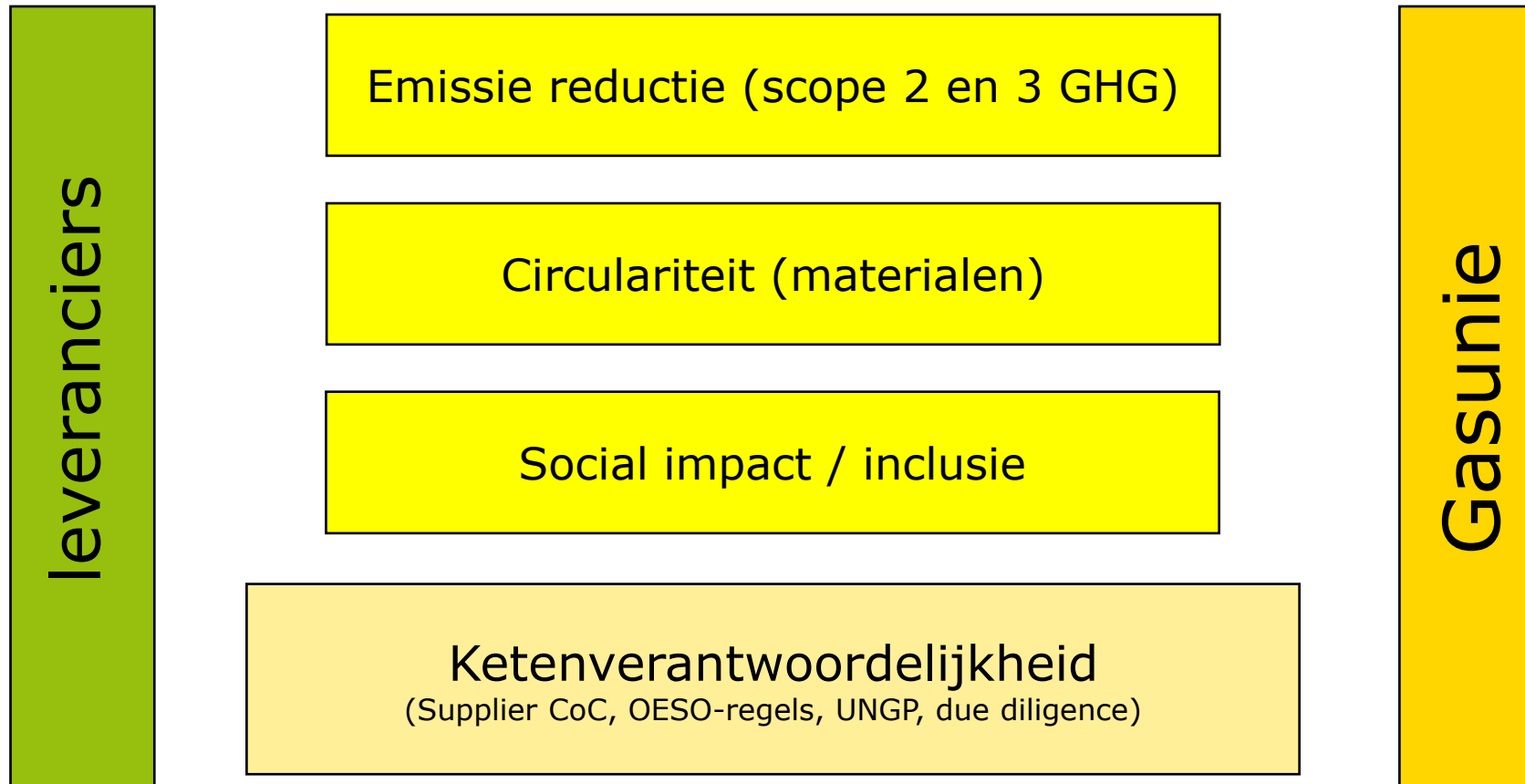
Business objectives

Sustainable procurement & construction	Establish a transport customer base	Establish a storage customer base	Establish an offshore customer base	Establish a conversion customer base	Establish an import customer base
Diverse and inclusive organisation	Develop required transport asset base	Develop required storage asset base	Develop required offshore asset base	Develop required conversion asset base	Develop required import asset base
Societal responsibility					

Context MVO/MVI: SDG's en Green Deals



Gasunie focust op 3 aspecten van duurzaamheid naar haar leveranciers - ecosysteem



Waar liggen de zwaartepunten van de komende aanbestedingen tav duurzaamheid?

Prioriteit ligt bij emissie-vrije (-arme) bouwplaats realiseren gedurende de contractperiode

Aannemers:

- **Emissie reductie (CO₂, NO_x, fijnstof)**
- Social/Inclusie: mensen met afstand, technische statushouders, etc

Engineering bureaus (suggesties; in dialoog uit te werken)

- Circulariteit
- Inclusie
- Methaan emissie reductie
- Energie-efficiency
- Bio-diversiteit
- ...

“Dilemma” rond EV bouwplaats kan alleen in dialoog met contractpartijen worden aangepakt

Een volledig emissie-vrije bouwplaats is nog niet mogelijk. We zullen uiteindelijk plannen (roadmap) en/of commitment contracteren in de aanbesteding. En daarna gezamenlijk uitwerken/invoeren. Daaronder liggen allerlei vragen:

- In hoeverre sluit deze wens aan op strategie van contractpartijen?
- Hoe stellen andere (grote) opdrachtgevers zich op?
- Hoe hard wil/gaat de overheid (bv SEB)
 - Regelgeving
 - Subsidie
- Wat is al wel mogelijk en “eis”-baar?
- Hoeveel jaarvolume nodig om te kunnen investeren (of leasen) in EV materieel?
- Wanneer/hoe komt waterstof/elektrisch aangedreven zwaar materieel in aantallen beschikbaar; en wat is de financiële impact?

Thema's

Wiebe Witteveen



Thematafels

- Twee rondes met per ronde 1 thema
- Maximaal 7 personen per tafel
- Iedereen wisselt na ronde 1 (20 minuten) naar andere tafel
- Roelf Kloppenborg en Wiebe Witteveen begeleiden de online thematafels
- Hiervoor is een Mural gemaakt (link in de chat)

Thema 1: toetredingsdrempels

- Hoe om te gaan met marktpartijen die (nog) niet voldoen aan de geschiktheidseisen en minimumeisen van Gasunie (bv. NEN 3650)?
- Tafelheer en tafeldame: Sylvia Drenth en Adriaan den Herder

Thema 2: Omgevingsmanagement

- Omgevingsmanagement (incl. bodem- en grondonderzoek) en veiligheidsstudies wel of niet toevoegen aan raamovereenkomsten Engineering?
- Stel we nemen OM of veiligheidsstudies niet mee, hoe zien jullie de overdrachtsmomenten en de impact van de omgeving op het ontwerp en uitvoeringsaspecten? Hoe gaan jullie hier mee om?
- Tafelheer en tafeldame: Martik Petrosjan en Wencke Heijblok

Thema 3: samenwerking in bouwteams

- Hoe zou de rol- en verantwoordelijkheidsverdeling tussen Gasunie, engineeringbureaus en aannemers in de bouwteamfase eruit moeten zien?
- Tafelheren: Sander Aalbrecht en Joost Hooghiem

Thema 4: Samenwerking in algemene zin

- Welke randvoorwaarden bij Gasunie en marktpartijen moeten ingevuld zijn om optimaal te kunnen samenwerken binnen de raamovereenkomsten?
- Tafelheer en tafeldame: Marije Bosma en Rob Beukeboom

Thema 5: Overige reacties en planning aanbesteding

- Welke overige reacties heeft u op de strategie en de planning?
- Tafelheren: Sijtze Bakker en Sicco Santema

