

Samenvatting Marktinformatie- bijeenkomst 6 juli 2022

Ingenieursdiensten & Aannemerij



Programma

Welkom en aftrap (fysiek en online)	16:00 uur
Filmpje nieuwe strategie Aannemerij & Ingenieursdiensten Gasunie	16:05 uur
Presentatie en terugkoppeling Inkoopstrategie	16:10 uur
Presentatie over MVO/MVI (visie 2030 & MVO/MVI koers)	16:40 uur
Doorkijk op proces & planning	16:55 uur
Gesprekken over dilemma's, vraagstukken en uitdagingen met behulp van thematafels	17:05 uur
Afsluiting en borrel	18:00 uur

Toelichting op het programma

Algemene presentatie over de strategie, MVO/MVI en een toelichting op het verdere verloop van het proces en de planning

zie presentatie van de marktinformatiebijeenkomst

Algemene vragen van de deelnemers n.a.v. de presentatie

zie uitwerking verderop

De sessie was fysiek en online waarbij het goede gesprek is gevoerd over dilemma's, vraagstukken en uitdagingen tussen de aanwezigen vanuit de marktpartijen en medewerkers van Gasunie met behulp van thematafels. Per tafel werd er 1 thema behandeld waar aanwezigen op basis van eigen voorkeur konden aanschuiven. De tafels werden begeleid door medewerkers van Gasunie. Er waren 4 thematafels fysiek en 1 thematafel online

zie uitwerking verderop



Algemene vragen van de deelnemers n.a.v. de presentatie over de Inkoopstrategie

Vraag

Heeft Gasunie zicht op hoe andere publieke opdrachtgevers (Rijkswaterstaat / TenneT), omgaan met mini-competities in relatie tot doelmatigheid?

Antwoord

In de strategiefase heeft Gasunie contact gezocht met andere opdrachtgevers zoals TenneT, Enexis, WBL, Gemeente Amsterdam etc. om onder meer hierover in gesprek te gaan. Er zijn andere wegen dan alleen mini-competities, daar zoeken we naar. Zoals in eerder contact is gebleken is het onze wederzijdse wens om te stoppen met de mini-competities en die effort te steken in het project. We weten dat de Bouwteam-werkwijze leidt tot doelmatigheid. Er vindt een toets op de begroting plaats door de opdrachtgever en er wordt gewerkt met een vaste aanneemprijs na vaststellen definitief of uitvoeringsgereed ontwerp. Gasunie denkt eraan om mogelijk met een vorm van open begroting te gaan werken waarbij de aannemer een begroting opstelt en de interne afdeling van Gasunie deze begroting challenged en/of een tegenbegroting maakt. Pas wanneer opdrachtgever en opdrachtnemer akkoord zijn met de open begroting – en de aannames erachter – is deze voor het project definitief. Ideeën vanuit de opdrachtnemers over het borgen van doelmatigheid zijn zeer welkom!



Algemene vragen van de deelnemers n.a.v. de presentatie over de Inkoopstrategie

Vraag

Hoeveel partijen denkt Gasunie op te nemen in de raamovereenkomsten?

Antwoord

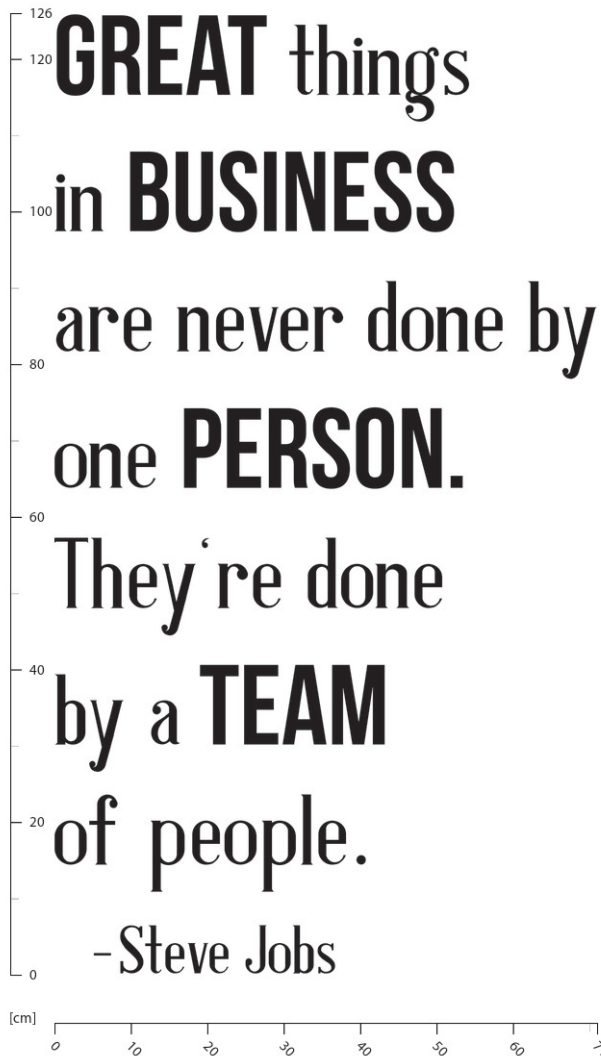
Het aantal partijen moeten wij in samenspraak met de inschrijvers gaan bepalen op basis van volume, capaciteit, beschikbaarheid etc. We denken nu aan 3-6 partijen per raamovereenkomst. Het aantal moet groot genoeg zijn om de wederzijdse ambities waar te maken. Afweging hierbij is het volume van werk enerzijds en het volume van de capaciteit per opdrachtnemer anderzijds. Beiden moeten in balans zijn, ook in de loop van de tijd. Per opdrachtnemer willen we met een voldoende interessant volume komen op basis van een interne behoefte vanuit Gasunie. Aan de andere kant is de vraag wat een minimum aan volume per opdrachtnemer is om verbeteren duurzaamheidsinvesteringen te kunnen doen? We gaan dit nog toetsen in de marktconsultaties.

Vraag

Omvat de scope van de opdracht voor de aannemerij Porthos en WarmtelinQ nu wel of niet?

Antwoord

Initiële realisatie van deze assets zit niet in de scope omdat deze reeds aanbesteed zijn of worden. Projecten na ingebruikname (instandhoudingsprojecten en kleinere uitbreidingen) vallen wel binnen de scope. Ook worden de relevante onderdelen van grote projecten in de toekomst (bv. H2) op het gebied van leidingen en eenvoudige installaties



Uitwerking thematafels

Thema 1 toetredingsdrempels

Hoe nu om te gaan met marktpartijen die (nog) niet voldoen aan de geschiktheidseisen en minimumeisen Gasunie (bv. NEN 3650)?

Vragen van marktpartijen (acties):

- Wat als een partij net niet goed genoeg is of net niet voldoende ervaring heeft om geselecteerd te worden in een aanbesteding?
- In hoeverre moet de NEN 3650 aan het individu of aan het bedrijf gekoppeld zijn?
- Wanneer heb je genoeg ervaring met NEN 3650?

Suggesties van marktpartijen:

- Samen (Gasunie en marktpartijen) investeren in een leerweg om de benodigde kennis op te doen
- Voor iedereen helder hebben wanneer het voldoende is om mee te doen met 'de grote jongens'

Uitwerking thematafels

Thema 2 Omgevingsmanagement

Moeten omgevingsmanagement (incl. bodem- en grondonderzoek) en veiligheidsstudies wel of niet worden meegenomen in de raamovereenkomsten Ingenieursdiensten?

In het geval we bodem- en grondonderzoek of veiligheidsstudies niet meenemen in de raamovereenkomsten Ingenieursdiensten, hoe zien jullie dan de overdrachtsmomenten en de impact van de omgeving op het ontwerp en uitvoeringsaspecten?

Genoemde voordelen om omgevingsmanagement (inclusief bodemonderzoek) wel mee te nemen:

- Toevoegen van alle onderwerpen die betrekking hebben op het ontwerp inclusief benodigde vergunningen leidt tot minder interfaces, minder ruis en betere planning
- Partijen zijn bekend met de Milieu-Effectrapportage (MER) en hebben er ook ervaring mee
- Vroegtijdige betrokkenheid leidt tot een betere aanpak in de uitvoering en beter inspelen op wensen en/of zorgen van stakeholders (voorbeeld: aanpassen aanlegmethode na afstemming perceeleigenaar)
- Positief bijdragend aan continu verbeteren, kansen voor nieuwe technieken, meer efficiëntie en digitalisering

Genoemde aandachtspunten om omgevingsmanagement (inclusief bodemonderzoek) mee te nemen:

Vragen van marktpartijen (actie):

- Wat is de reikwijdte van omgevingsmanagement?

Suggesties van marktpartijen:

- Suggestie om vanaf de start en integraal betrokken te zijn (engineering, tracé tot oplevering)
- Samenvoegen engineering en bodem- en grondonderzoek leidt tot combinatievorming van verschillende bureaus
- Er is een beperkt aantal partijen in bodem- en grondonderzoek. Dit leidt mogelijk tot een beperking in het aantal combinaties van bureaus dat in zal schrijven
- Als de conditionerende onderzoeken los worden geknipt, dan worden partijen beter in hun kracht gezet
- Gasunie, aannemer en ingenieursbureau moeten samen optrekken m.b.t. stakeholdermanagement voor een goed behoud van imago
- Het kunnen uitvoeren van veiligheidsstudies niet als harde eis stellen. Er zijn weinig partijen die mensen hebben die dit kunnen

Uitwerking thematafels

Thema 3 Samenwerking in bouwteams

Hoe zou de rol- en verantwoordelijkheidsverdeling tussen Gasunie, ingenieursbureaus en aannemers in de bouwteamfase eruit moeten zien?

Vragen van marktpartijen (acties):

- Wat is een bouwteam, hoe gaat dat werken en hoe lang blijft het bouwteam in stand?
- Hoe gaan we om met risico's en allocatie van die risico's?

Suggesties van marktpartijen:

- Bewust tijd en ruimte maken voor onderwerpen als cultuur, transparantie en houding & gedrag om te investeren in de samenwerking
- Enkele marktpartijen hebben aangegeven een voorstander te zijn van de markt bevragen rond het onderwerp inrichting, implementatie en doorontwikkelen van het bouwteam. Dit eventueel als gunningcriterium meenemen
- Binnen het bouwteam kunnen de verantwoordelijkheden per fase verschuiven

Uitwerking thematafels

Thema 4 Samenwerking in algemene zin

Welke randvoorwaarden bij Gasunie en marktpartijen moeten ingevuld zijn om optimaal te kunnen samenwerken binnen de raamovereenkomsten?

Suggesties vanuit marktpartijen:

- Samenwerking binnen een project en op relatie-niveau wordt beter als:
 - er wederzijdse beoordeling van de samenwerking plaatsvindt en dit procesmatig is ingeregeld
 - we elkaars agenda – beter – kennen
 - we risico-verdeling accepteren per projectfase
 - we een gezamenlijke verbeteragenda hebben
 - we over en weer transparant zijn
 - we elkaar vast blijven houden en accepteren en leren van fouten
 - er aandacht is voor elkaars cultuur en daarmee kijken of de juiste mensen aan tafel zitten
 - er ruimte is om medewerkers uit te wisselen/ stage te laten lopen
 - we goede voorbeelden delen
- Volgens de marktpartijen blijken andere opdrachtgevers in de praktijk een betere mate van voorspelbaarheid te realiseren dan Gasunie, daar willen we van leren. Voorspelbaarheid van de markt is daarbij uiteraard wel nodig, alleen dan kan Gasunie voorspelbaar zijn.

Uitwerking thematafels

Thema 5 Overige reacties planning, strategie en aanbesteding

Welke overige reacties heeft u op de strategie en de planning?

Suggesties vanuit de marktpartijen over capaciteit versus volume:

- Nadruk op volume (forecast) vanuit Gasunie, dan weet de opdrachtnemer wat hij kan verwachten, ook in licht van in te zetten mensen. De definitieve forecast is echter alleen 'voorspelbaar' als de opdrachtnemer de capaciteit ook beschikbaar heeft.

Suggesties vanuit de marktpartijen over duurzaamheid:

- Als de eisen omhoog gaan (vanuit Gasunie), dan moet ook de omzet omhoog. Gasunie wenst in de loop van de raamovereenkomst de emissie naar 0 terug te brengen. Dit zal eerder op het niveau van de raamovereenkomst moeten worden geregeld dan op projectniveau. En wellicht breder met andere opdrachtgevers dan Gasunie.
- Op dit onderwerp een bouwteam over de projecten heen instellen, alle partijen sterker maken. Of experts over de projecten heen laten werken. Expertise centraal stellen in plaats van partijen.

Suggesties vanuit de marktpartijen over risico's:

- Benoem risico's op projectniveau vroegtijdig en (als mogelijk) voor projecten, zodat er een gezamenlijke basis ontstaat voor beheersmaatregelen (materieel, materiaal, mensen, IB, omgeving etc.)
- Vanuit de marktmarktijnen werd aangegeven dat Gasunie hierin een rol kan hebben om dit te beheren en monitoren, ook in het kader van doelmatigheid en een gelijk speelveld. In de nieuwe raamovereenkomst echter bepalen partijen evenzeer het speelveld, en zeker ook de doelmatigheid.

