

# Marktconsultatie NBd

---

Geen namen in antwoorden zichtbaar



Steven Wagemaker

Leon Laureij

27 oktober 2022

## Inhoudsopgave

|     |                                                                                                                    |    |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1   | Deelnemers.....                                                                                                    | 2  |
| 2   | Wat zijn de eerste woorden die in u opkomen als u aan 'bewegwijzing' denkt?.....                                   | 3  |
| 3   | Scheiding of integratie van levering en realisatie .....                                                           | 5  |
| 3.1 | Ziet u het geïntegreerd aanbesteden als oplossing voor het beheersen van de raakvlakrisico's? .....                | 5  |
| 3.2 | Heeft het geïntegreerd aanbesteden uw voorkeur?.....                                                               | 10 |
| 3.3 | Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp? .....                                     | 13 |
| 4   | Perceelindeling .....                                                                                              | 15 |
| 4.1 | Heeft de voorgenomen perceelindeling uw voorkeur? .....                                                            | 15 |
| 4.2 | Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp? .....                                     | 19 |
| 5   | Prijsvorming .....                                                                                                 | 21 |
| 5.1 | Ik vind de voorgestelde methode van prijsbepaling een prima uitgangspunt. ....                                     | 21 |
| 5.2 | Hoe ziet u de eerlijkste indeling naar projectomvang en bijbehorende staffels? .....                               | 25 |
| 5.3 | Wilt u 13 december meedenken in een open gesprek met de NBd over de prijsvorming rondom verkeersmaatregelen? ..... | 27 |
| 6   | Duurzaamheid .....                                                                                                 | 28 |
| 6.1 | Welke duurzaamheidsaspecten acht u haalbaar?.....                                                                  | 28 |
| 6.2 | Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp? .....                                     | 31 |
| 7   | Doorlooptijden.....                                                                                                | 33 |
| 7.1 | Weke mogelijkheden ziet u om wegbeheerders tevreden te houden? En wat zijn daarvoor de randvoorwaarden? .....      | 33 |
| 7.2 | Welke risico's ontstaan volgens u als afspraken over doorlooptijden niet op ROK niveau worden vastgelegd? .....    | 35 |
| 7.3 | Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp? .....                                     | 36 |
| 8   | Wat vond u van deze marktconsultatie? (vraag 1 uit 2) .....                                                        | 37 |
| 9   | Wat vond u van deze marktconsultatie? (vraag 2 uit 2) .....                                                        | 38 |

# 1 Deelnemers

Niet opgenomen in dit verslag.

## 2 Wat zijn de eerste woorden die in u opkomen als u aan 'bewegwijzering' denkt?

Wat zijn de eerste woorden die in u opkomen als u aan 'bewegwijzering' denkt?



### Ingevoerde bijdragen

Werk

Werk

Steeds complexer, steeds duurder

masten

bebording

Verkeersveiligheid

Borden

onderhoud

blauw

Zelfrijdende

nbd

Richtlijn CROW-322

continuïteit en leesbaarheid

Uniform

Efficient

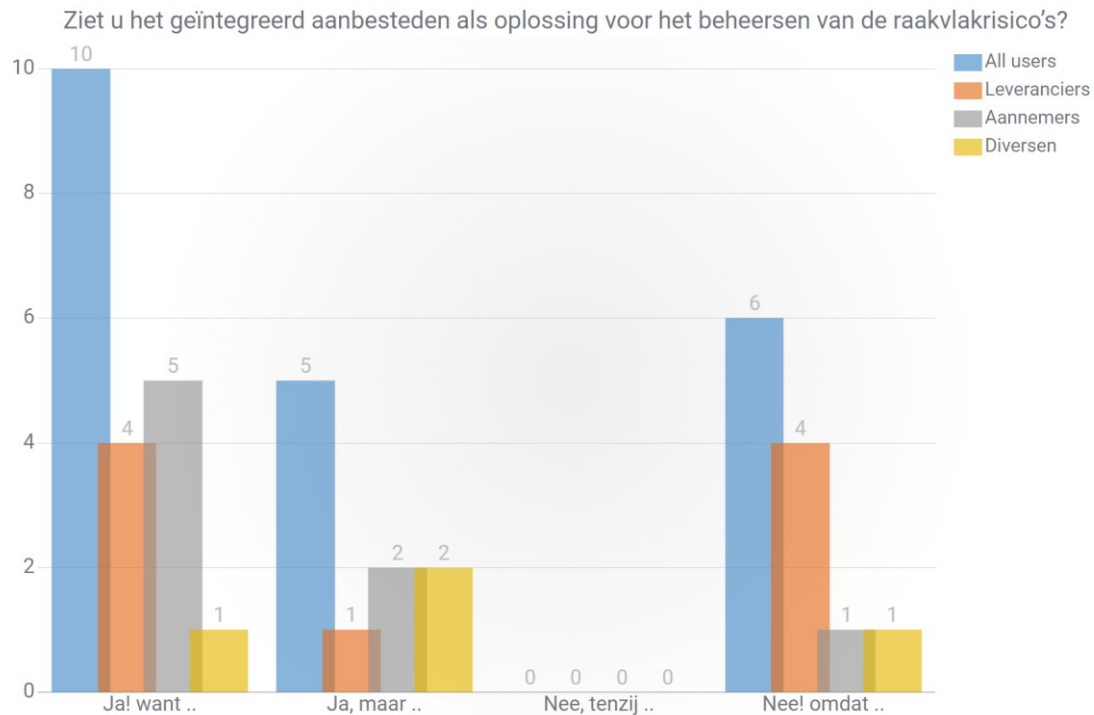
Conformiteit

Richting

|                             |
|-----------------------------|
| Ingevoerde bijdragen        |
| Route                       |
| Uniformiteit                |
| bebording                   |
| richtlijnen                 |
| Blauw                       |
| blauw                       |
| Degelijk product            |
| Communicatie                |
| navigatie                   |
| NBd                         |
| ondersteuningsconstructies  |
| uniformiteit                |
| aanvraagprocedure           |
| Jeroen Smit                 |
| verkeer                     |
| blauw                       |
| Routeaanduiding             |
| uniformiteit                |
| plaatmateriaal              |
| wayfinding                  |
| NBd                         |
| Duidelijk en strak geregeld |
| bord                        |
| route                       |
| Helder                      |
| routes                      |
| verkeersbord                |
| verkeersbord                |
| doorstroming                |
| Duidelijk                   |
| ANWB                        |
| richting                    |

### 3 Scheiding of integratie van levering en realisatie

#### 3.1 Ziet u het geïntegreerd aanbesteden als oplossing voor het beheersen van de raakvlakrisico's?



Groep: Alle gebruikers

| Keuze          | Aantal | Percentage |
|----------------|--------|------------|
| Ja! want ..    | 10     | 48%        |
| Ja, maar ..    | 5      | 24%        |
| Nee, tenzij .. | 0      | 0%         |
| Nee! omdat ..  | 6      | 29%        |
| Totaal         | 21     |            |

Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                              |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want .. | risico's en verantwoordelijkheden worden op 1 plek neergelegd, hierdoor is het afgekaderd wat waar en bij wie het ligt                                                                 |
|                | Het beheer ligt op deze manier bij de aannemer, die ook nu al een coördinatie plicht heeft. Daarnaast komt dit de doorlooptijd ten goede omdat de aannemer hier zelf invloed op heeft. |
|                | raakvlakrisico's kunnen vooraf (evt. via een contract) grotendeels worden beheerst. Mogelijkheid tot 'best for project' op vlak van beheersbaarheid en doorlooptijd.                   |

| Keuze         | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | <p>bevordert de doorlooptijd richting wegbeheerders, verkleint kans op fouten en zal kostenbesparend werken. Grijs gebied worden minder. Lijntjes worden korter.</p> <p>er bestaat maar 1 aanspreekpunt voor alle werkzaamheden. indien de on zelf verantwoordelijk is zal hij ook gemotiveerder zijn om de werkzaamheden soepel op elkaar te laten aansluiten</p> <p>Het afgelopen contract heeft ons geleerd dat er extreem veel discussie is ontstaan wat betreft de coördinatieverplichting. Dit resulteert in veel onnodige kosten voor alle betrokken partijen (realisator, leverancier en NBd). Deze ervaring hebben wij niet gehad in het contract hiervoor.</p> <p>Door het onder te brengen bij 1 contractant voelt men zich meer betrokken bij de realisatie. Het gaat in de realisatie om verantwoordelijkheid en discipline. In de huidige vorm 2018-2022 verwacht je dezelfde verantwoordelijkheid van de rok L contractant. Echter valt dat in de praktijk tegen. Door het onderbrengen bij 1 partij kan je meer sturen en heb je grip op het eindproduct. Note: dit verwacht de NBD in het huidige contract ook ( lees coördinatie verplichting) echter werkt dat niet omdat het niet goed omschreven staat wat dat inhoudt behoudens de 6 punten vanuit de VSE. Dat is ontoereikend en behoudt je dus een grijs gebied.</p> <p>Bij het integraal aanbesteden zal het eindproduct voldoen aan de gestelde eisen. Afhankelijk van de uitvraag van de perceelhouder zullen de raakvlakrisico's bij de plaatsende aannemer of de leverancier komen te liggen. De verantwoordelijkheid wordt verschoven.</p> <p>1 verantwoordelijke partij en aanspreekpunt voor raakvlakken</p> <p>Het geïntegreerd aanbesteden heeft een groot aantal voordelen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- snelheid van realisatie en uitvoering van de werken</li> <li>- verminderen van fouten door korte lijnen met aannemer, borden leverancier en masten leverancier</li> <li>- mogelijkheden voor ontwikkeling en optimalisatie van producten en installatie</li> <li>- duurzaamheidsaspect makkelijker in te vullen</li> </ul> |
| Ja, maar ..   | <p>Integraal samenwerken lijkt gewenst. Bedreiging dat innovatie buiten beeld blijft bij NBd is groter.</p> <p>De druk word verlegd naar de markt , hoe wordt dit dan beloont, is het allemaal prijsgestuurd of word er dan meer op EMVI criteria gewaardeerd</p> <p>Geïntegreerd is wel weer goed om de planning te kunnen halen, betere coördinatie tussen aannemer en leverancier. Aangezien het district overschrijdend is ligt er voor de uitvoering een enorme uitdaging ok het tijdig uitgevoerd te krijgen naast alle onderhoud activiteiten die er al regulier gepland zijn (denk aan meelift acties). Echter, risico op het uitspelen van leveranciers. Macht van aannemer is groter. Bovendien te weinig borden leveranciers.</p> <p>Het is belangrijk dat de samenwerking van leverancier en plaatser consistent is</p> <p>De coördinatie verplichting ligt dan bij 1 partij. Gezien de drukte in de arealen (onderhoudswerkzaamheden, aanlegprojecten) kun je dan de optimale uitvoeringsstrategie kiezen. Innovatie en duurzaamheid en circulariteit moet zeker een positie krijgen binnen dit contract.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Neel omdat .. | <p>we praktisch gezien niet of nauwelijks problemen ervaren met het separaat aanbesteden.</p> <p>het niet aan het type contract ligt dat deze risico's er zijn maar aan de voorbereidingen van projecten.</p> <p>Zoals aangegeven is in het huidige contract dit probleem ten opzichte van het vorige contract is opgelost. Waarom zou men dan weer kiezen voor integraal aanbesteden.</p> <p>Tevens wordt bij integraal aanbesteden het voorfinancieren van het project een probleem tenzij dit in een betalingsregeling contractueel wordt opgelost d.m.v. 1e termijnbetaling van 40% bij opdracht, 2e termijnbetaling van 50% na realisatie (afhankelijk van projectomvang) en 3e termijnbetaling bij oplevering</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

| Keuze | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | Je moet breed marktpartijen de mogelijkheid geven te kunnen leveren. Hierdoor krijg je de beste kwaliteit van het product en zicht op de maximale aanbod in de markt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|       | Risico's blijven er. Verantwoordelijkheid ligt bij aannemer. Niet bij de NBd. Definieer de koppelvlakken voor mast en bord. Geen onduidelijkheid.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|       | Het haalt flexibiliteit weg uit de aanbesteding en verminderd keuze. Raakvlakrisico's zijn een kwestie van goede communicatie en afstemming. De verminderder marktwerking zie ik als een groter probleem.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|       | Iedere partij heeft zijn eigen kennis, aannemer, mast leverancier, bord leverancier wij denken niet dat het raakvlakrisico wordt opgelost als 1 partij de coördinatie gaat doen. Vanuit het verleden worden er keuzes gemaakt op basis van laagste prijs of er worden keuzes gemaakt waardoor marktpartijen worden uitgesloten deze raakvlak risico zullen altijd blijven bestaan . Daarnaast blijft de krediet waardigheid van marktpartijen een probleem waardoor betalingen en leveringen kunnen stagneren. En worden marktpartijen gedwongen om samen te werken ondanks dat er onaanvaardbare financiële risico's voor bedrijven. |

### Groep: Leveranciers

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 4        | 44%        |
| Ja, maar ..    | 1        | 11%        |
| Nee, tenzij .. | 0        | 0%         |
| Nee! omdat ..  | 4        | 44%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>9</b> |            |

### Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want .. | bevordert de doorlooptijd richting wegbeheerders, verkleint kans op fouten en zal kostenbesparend werken. Grijs gebieden worden minder.<br>Lijntjes worden korter.                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                | Bij het integraal aanbesteden zal het eindproduct voldoen aan de gestelde eisen. Afhankelijk van de uitvraag van de perceelhouder zullen de raakvlakrisico's bij de plaatsende aannemer of de leverancier komen te liggen. De verantwoordelijkheid wordt verschoven.                                                                                                                                                                                                |
|                | 1 verantwoordelijke partij en aanspreekpunt voor raakvlakken                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                | Het geïntegreerd aanbesteden heeft een groot aantal voordelen:<br>- snelheid van realisatie en uitvoering van de werken<br>- verminderen van fouten door korte lijnen met aannemer, borden leverancier en masten leverancier<br>- mogelijkheden voor ontwikkeling en optimalisatie van producten en installatie<br>- duurzaamheidsaspect makkelijker in te vullen                                                                                                   |
| Ja,<br>maar .. | Geïntegreerd is wel weer goed om de planning te kunnen halen, betere coördinatie tussen aannemer en leverancier. Aangezien het district overschrijdend is ligt er voor de uitvoering een enorme uitdaging om het tijdig uitgevoerd te krijgen naast alle onderhoud activiteiten die er al regulier gepland zijn (denk aan meelift acties). Echter, risico op het uitspelen van leveranciers. Macht van aannemer is groter. Bovendien te weinig borden leveranciers. |

| Keuze            | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nee!<br>omdat .. | we praktisch gezien niet of nauwelijks problemen ervaren met het separaat aanbesteden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                  | Je moet breed marktpartijen de mogelijkheid geven te kunnen leveren. Hierdoor krijg je de beste kwaliteit van het product en zicht op de maximale aanbod in de markt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                  | Risico's blijven er. Verantwoordelijkheid ligt bij aannemer. Niet bij de NBd. Definieer de koppelvlakken voor mast en bord. Geen onduidelijkheid.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                  | Iedere partij heeft zijn eigen kennis, aannemer, mast leverancier, bord leverancier wij denken niet dat het raakvlakrisico wordt opgelost als 1 partij de coordinatie gaat doen. Vanuit het verleden worden er keuzes gemaakt op basis van laagste prijs of er worden keuzes gemaakt waardoor marktpartijen worden uitgesloten deze raakvlak risico zullen altijd blijven bestaan . Daarnaast blijft de krediet waardigheid van marktpartijen een probleem waardoor betalingen en leveringen kunnen stagneren. En worden marktpartijen gedwongen om samen te werken ondanks dat er onaanvaardbare financiële risico's voor bedrijven. |

### Groep: Aannemers

| Keuze          | Aantal | Percentage |
|----------------|--------|------------|
| Ja! want ..    | 5      | 63%        |
| Ja, maar ..    | 2      | 25%        |
| Nee, tenzij .. | 0      | 0%         |
| Nee! omdat ..  | 1      | 13%        |
| Totaal         | 8      |            |

### Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want .. | risico's en verantwoordelijkheden worden op 1 plek neergelegd, hierdoor is het afgekaderd wat waar en bij wie het ligt                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | Het beheer ligt op deze manier bij de aannemer, die ook nu al een coordinatie plicht heeft. Daarnaast komt dit de doorlooptijd ten goede omdat de aannemer hier zelf invloed op heeft.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | raakvlakrisico's kunnen vooraf (evt. via een contract) grotendeels worden beheerst. Mogelijkheid tot 'best for project' op vlak van beheersbaarheid en doorlooptijd.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                | Het afgelopen contract heeft ons geleerd dat er extreem veel discussie is ontstaan wat betreft de coördinatieverplichting. Dit resulteert in veel onnodige kosten voor alle betrokken partijen (realisator, leverancier en NBd). Deze ervaring hebben wij niet gehad in het contract hiervoor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                | Door het onder te brengen bij 1 contractant voelt men zich meer betrokken bij de realisatie. Het gaat in de realisatie om verantwoordelijkheid en discipline. In de huidige vorm 2018-2022 verwacht je dezelfde verantwoordelijkheid van de rol L contractant. Echter valt dat in de praktijk tegen. Door het onderbrengen bij 1 partij kan je meer sturen en heb je grip op het eindproduct. Note: dit verwacht de NBD in het huidige contract ook ( lees coördinatie verplichting) echter werkt dat niet omdat het niet goed omschreven staat wat dat inhoudt behoudens de 6 punten vanuit de VSE. Dat is ontoereikend en behoudt je dus een grijs gebied. |
| Ja,<br>maar .. | De druk word verlegd naar de markt , hoe wordt dit dan beloont, is het allemaal prijsgestuurd of word er dan meer op EMVI criteria gewaardeerd                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                | De coördinatie verplichting ligt dan bij 1 partij. Gezien de drukte in de arealen (onderhoudswerkzaamheden, aanlegprojecten) kun je dan de optimale uitvoeringsstrategie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

| Keuze         | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | kieszen. Innovatie en duurzaamheid en circulariteit moet zeker een positie krijgen binnen dit contract.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Nee! omdat .. | het niet aan het type contract ligt dat deze risico's er zijn maar aan de voorbereidingen van projecten.<br>Zoals aangegeven is in het huidige contract dit probleem ten opzichte van het vorige contract is opgelost. Waarom zou men dan weer kiezen voor integraal aanbesteden.<br>Tevens wordt bij integraal aanbesteden het voorfinancieren van het project een probleem tenzij dit in een betalingsregeling contractueel wordt opgelost d.m.v. 1e termijnbetaling van 40% bij opdracht, 2e termijnbetaling van 50% na realisatie (afhankelijk van projectomvang) en 3e termijnbetaling bij oplevering |

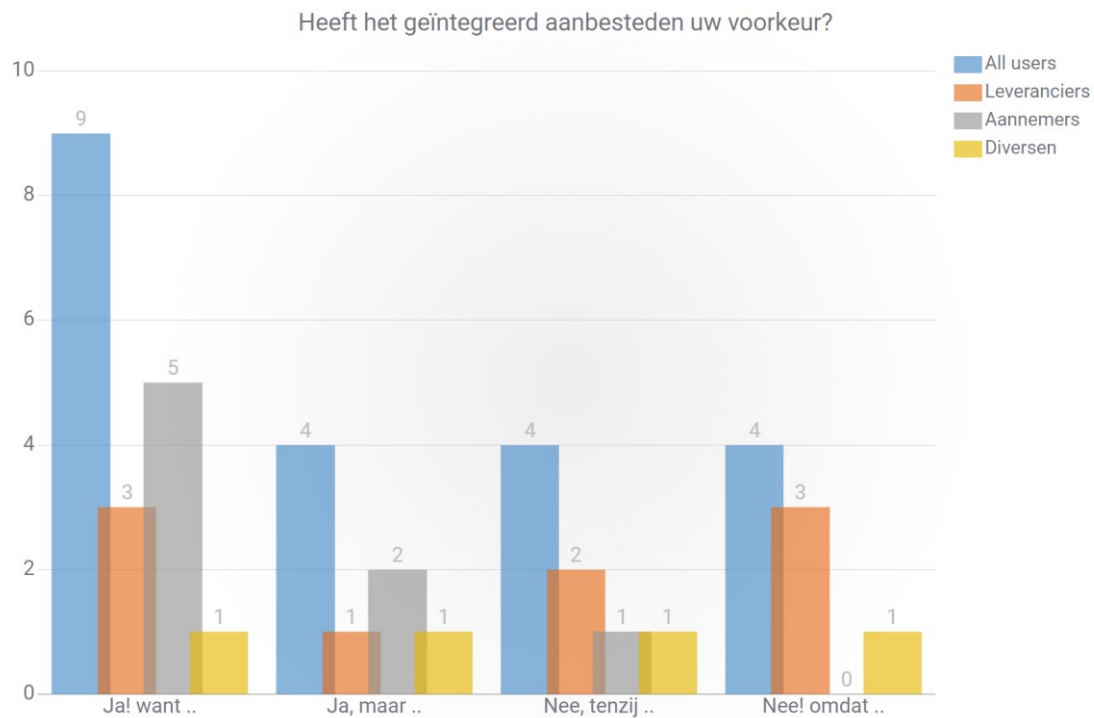
## Groep: Diversen

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 1        | 25%        |
| Ja, maar ..    | 2        | 50%        |
| Nee, tenzij .. | 0        | 0%         |
| Nee! omdat ..  | 1        | 25%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>4</b> |            |

## Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze         | Motivatie                                                                                                                                                                                                 |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja! want ..   | er bestaat maar 1 aanspreekpunt voor alle werkzaamheden. indien de on zelf verantwoordelijk is zal hij ook gemotiveerder zijn om de werkzaamheden soepel op elkaar te laten aansluiten                    |
| Ja, maar ..   | Integraal samenwerken lijkt gewenst. Bedreiging dat innovatie buiten beeld blijft bij NBd is groter.<br>Het is belangrijk dat de samenwerking van leverancier en plaatser consistent is                   |
| Nee! omdat .. | Het haalt flexibiliteit weg uit de aanbesteding en verminderd keuze. Raakvlakrisico's zijn een kwestie van goede communicatie en afstemming. De verminderder marktwerking zie ik als een groter probleem. |

### 3.2 Heeft het geïntegreerd aanbesteden uw voorkeur?



#### Groep: Alle gebruikers

| Keuze          | Aantal    | Percentage |
|----------------|-----------|------------|
| Ja! want ..    | 9         | 43%        |
| Ja, maar ..    | 4         | 19%        |
| Nee, tenzij .. | 4         | 19%        |
| Nee! omdat ..  | 4         | 19%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>21</b> |            |

#### Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                     |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want .. | best for the project                                                                                                                                                          |
|                | .                                                                                                                                                                             |
|                | samen 'voor best for project'                                                                                                                                                 |
|                | er is aangegeven dat issues rondom betalingen richting leveranciers worden opgelost waardoor doorlooptijden verbeteren.                                                       |
|                | wij vinden het zelf ook belangrijk om het doel van de og te halen en dat deze oo tevreden is. indien deze delen worden gescheiden heb je daar een heel stuk minder invloed op |
|                | Dan zijn alle risico's bij 1 partij waardoor die er zelf voor moet zorgen dat alle raakvlak punten bekend en op gelost zijn voor uitvoering.                                  |

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | minimale raakvlakrisico's. Planning beter in de hand en in staat om een completer en flexibeler pakket aan te bieden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                | Het oude contract gaf geen/weinig problemen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                | Onderlinge afhankelijkheden vallen dan in dezelfde overeenkomst. Samenwerking is dus een zeer belangrijk onderdeel in dit contract en moet zeker een positie krijgen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Ja, maar ..    | Het moet wel beloond worden op EMVI criteria.<br>De beheersing van de raakvlakken kost extra inzet.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                | Ja maar ! Geïntegreerd aanbesteden met de keuze om van leverancier te kunnen switchen om de markt wel de gelegenheid te geven.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                | Samenwerking leverancier en realisatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                | Ja, met vaste keuze van partijen vooraf                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Nee, tenzij .. | betalingsregelingen contractueel worden geregeld                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                | Nee, betalingsrisico is groot                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|                | Oude anwb situatie heeft voorkeur. De meest efficiënte keuze.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|                | Tenzij er een bepaalde afnamegarantie kan gegeven worden voor langere termijn aan een leverancier. Hierdoor is het mogelijk om ook in de toeleverantie en productie langere termijn te investeren.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Nee! omdat ..  | het financiële risico onevenredig groot is bij integraal aanbesteden                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | Nee omdat je maximaal inzicht moet houden op het aanbod aan producten in de markt. Er zijn vaak meerdere oplossingen mogelijk. je krijgt hierdoor de beste kwaliteit mits je dit goed formuleert.<br>Tijdens de contractduur gaan ontwikkelingen verder. Je mag niet stil komen staan. met name met het ook op duurzaamheid zie je snelle verbeterde ontwikkelingen.                                                                                                                                                                                       |
|                | Dit is een beetje dezelfde vraag als de vorige maar omgekeerd. Separaat aanbieden versnelt het proces en vergroot de beschikbaarheid van aannemers. Er ligt een grote druk op de markt, er is veel vraag en beperkte capaciteit. Raakvlakrisico is een risico en daar kun je op voorbereid zijn.                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                | Zoals al eerder is gebleken in het uitvoerige onderzoek van het huidige contract blijkt dat de er te weinig marktpartijen zijn aan de kant van de bord leveranciers. Conclusie van het rapport was dat de NBD als markt verdeler speelt wat in basis een goede zaak is. Hierdoor krijgen marktpartijen altijd een gelijke kans. Indien dit integraal gaat gebeuren bestaat er een risico dat 1 partij de hele markt kan beleveren en de andere partijen niks hebben, dan zal er geen marktwerking meer zijn op het gebied van bijvoorbeeld bewegwijzering. |

### Groep: Leveranciers

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 3        | 33%        |
| Ja, maar ..    | 1        | 11%        |
| Nee, tenzij .. | 2        | 22%        |
| Nee! omdat ..  | 3        | 33%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>9</b> |            |

## Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze               | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want ..      | er is aangegeven dat issues rondom betalingen richting leveranciers worden opgelost waardoor doorlooptijden verbeteren.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                     | minimale raakvlakrisico's. Planning beter in de hand en in staat om een completer en flexibeler pakket aan te bieden.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                     | Het oude contract gaf geen/weinig problemen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Ja,<br>maar ..      | Ja, met vaste keuze van partijen vooraf                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Nee,<br>tenzij ..   | Oude anwb situatie heeft voorkeur. De meest efficiënte keuze.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|                     | Tenzij er een bepaalde afnamegarantie kan gegeven worden voor langere termijn aan een leverancier. Hierdoor is het mogelijk om ook in de toeleverantie en productie langere termijn te investeren.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Nee!<br>omdat<br>.. | het financiële risico onevenredig groot is bij integraal aanbesteden                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                     | Nee omdat je maximaal inzicht moet houden op het aanbod aan producten in de markt. Er zijn vaak meerdere oplossingen mogelijk. je krijgt hierdoor de beste kwaliteit mits je dit goed formuleert.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|                     | Tijdens de contractduur gaan ontwikkelingen verder. Je mag niet stil komen staan. met name met het ook op duurzaamheid zie je snelle verbeterde ontwikkelingen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|                     | Zoals al eerder is gebleken in het uitvoerige onderzoek van het huidige contract blijkt dat de er te weinig marktpartijen zijn aan de kant van de bord leveranciers. Conclusie van het rapport was dat de NBd als markt verdeler speelt wat in basis een goede zaak is. Hierdoor krijgen marktpartijen altijd een gelijke kans. Indien dit integraal gaat gebeuren bestaat er een risico dat 1 partij de hele markt kan beleveren en de andere partijen niks hebben, dan zal er geen marktwerking meer zijn op het gebied van bijvoorbeeld bewegwijzering. |

## Groep: Aannemers

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 5        | 63%        |
| Ja, maar ..    | 2        | 25%        |
| Nee, tenzij .. | 1        | 13%        |
| Nee! omdat ..  | 0        | 0%         |
| <b>Totaal</b>  | <b>8</b> |            |

## Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                    |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja! want<br>.. | best for the project                                                                                                                         |
|                | .                                                                                                                                            |
|                | samen 'voor best for project'                                                                                                                |
|                | Dan zijn alle risico's bij 1 partij waardoor die er zelf voor moet zorgen dat alle raakvlak punten bekend en op gelost zijn voor uitvoering. |

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                             |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | Onderlinge afhankelijkheden vallen dan in dezelfde overeenkomst. Samenwerking is dus een zeer belangrijk onderdeel in dit contract en moet zeker een positie krijgen. |
| Ja, maar ..    | Het moet wel beloond worden op EMVI criteria.<br>De beheersing van de raakvlakken kost extra inzet.                                                                   |
|                | Ja maar ! Geïntegreerd aanbesteden met de keuze om van leverancier te kunnen switchen om de markt wel de gelegenheid te geven.                                        |
| Nee, tenzij .. | betalingsregelingen contractueel worden geregeld                                                                                                                      |

#### Groep: Diversen

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 1        | 25%        |
| Ja, maar ..    | 1        | 25%        |
| Nee, tenzij .. | 1        | 25%        |
| Nee! omdat ..  | 1        | 25%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>4</b> |            |

#### Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja! want ..    | wij vinden het zelf ook belangrijk om het doel van de og te halen en dat deze oo tevreden is. indien deze delen worden gescheiden heb je daar een heel stuk minder invloed op                                                                                                                    |
| Ja, maar ..    | Samenwerking leverancier en realisatie                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Nee, tenzij .. | Nee, betalingsrisico is groot                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Nee! omdat ..  | Dit is een beetje dezelfde vraag als de vorige maar omgekeerd. Separaat aanbieden versnelt het proces en vergroot de beschikbaarheid van aannemers. Er ligt een grote druk op de markt, er is veel vraag en beperkte capaciteit. Raakvlakrisico is een risico en daar kun je op voorbereid zijn. |

### 3.3 Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp?

#### Groep: Leveranciers

| Ingevoerde bijdragen                                                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| afgelopen jaren missen wij de continuïteit, je weet niet waar je aan toe bent en kan daar dus ook moeilijk een team omheen bouwen. |
| het meeste is benoemd                                                                                                              |
| gevaar van standaardiseren is dat je niet blijft in de markt.                                                                      |
| Standaard LWW- of HWW-bevestiging werkt goed. Geen problemen.                                                                      |

**Ingevoerde bijdragen**

Creeer ook een standaard voor bevestiging borden op een mast. Bijvoorbeeld de hoogte en aantallen van hoeklijnen voor een bepaalde bordhoogte.

Nu is daarover teveel communicatie. Met fouten als gevolg.

Groet, Sjaak

oog voor innovatie en duurzaamheid, circulariteit. Aandacht voor de leverancier.

Er zou meer (financiële) ruimte moeten komen of zijn voor innovaties. De plaatsende aannemer zal al snel kijken naar prijzen.

volledig eens met punt 16

|          |                                                                                                                                                 |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Feedback | [punt 16 = "afgelopen jaren missen wij de continuïteit, je weet niet waar je aan toe bent en kan daar dus ook moeilijk een team omheen bouwen"] |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Let op de marktwerking, mastleveranciers, aannemers, bord leveranciers

Technisch standaardiseren kan een oplossing bieden om raakvlak risico's weg te nemen

**Groep: Aannemers****Ingevoerde bijdragen**

Betalingsregeling (aannemer niet als bank fungeren)

punt 16 helemaal eens!

|          |                                                                                                                                                 |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Feedback | [punt 16 = "afgelopen jaren missen wij de continuïteit, je weet niet waar je aan toe bent en kan daar dus ook moeilijk een team omheen bouwen"] |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

.

Betalingsregeling contractueel vastleggen

Kennis van marktpartijen direct vanuit NBd onderhouden dus separaat aanbesteden

Integraal aanbesteden lost niet het raakvlakrisico op

Nee

integraal werken lost niet volledig de raakvlak risico's op maar zijn wel beter beheersbaar en oplosbaar dan het huidige contract.

Maak een demarcatielijst standaard onderdeel van start werk. Werk uniform om alle raakvlak risico's vooraf te bespreken

Innovatie, duurzaamheid en circulariteit

**Groep: Diversen****Ingevoerde bijdragen**

Geen aanvulling

perceel verdeling kent voor leverancier geen grote voor of nadelen.

Minder van toepassing voor leveranciers

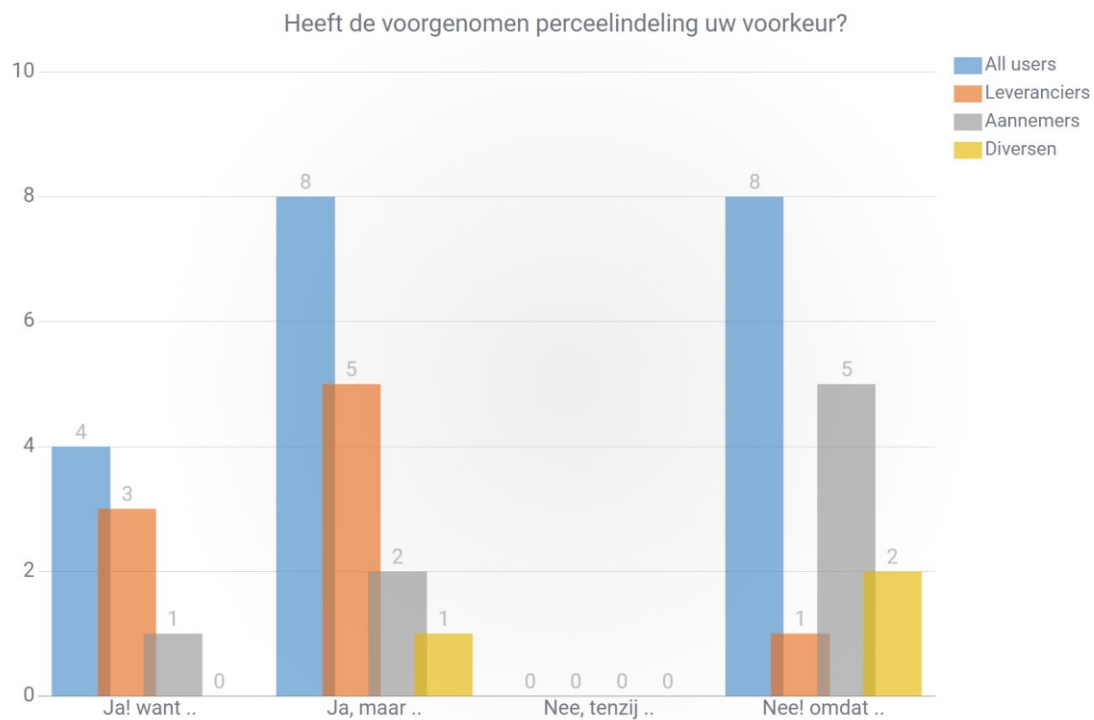
Deze manier van aanbesteden kan ten koste gaan van doorvoeren innovatie

er zijn maar een beperkt aantal leveranciers van bebording en masten

nvt

## 4 Perceelindeling

### 4.1 Heeft de voorgenoemen perceelindeling uw voorkeur?



Groep: Alle gebruikers

| Keuze          | Aantal | Percentage |
|----------------|--------|------------|
| Ja! want ..    | 4      | 20%        |
| Ja, maar ..    | 8      | 40%        |
| Nee, tenzij .. | 0      | 0%         |
| Nee! omdat ..  | 8      | 40%        |
| Totaal         | 20     |            |

Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                            |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want .. | meer combinaties mogelijk in uitvoering met kostenbesparing. Wegbeheerders krijgen weer een vaste aannemer. werk positief in communicatie onderling. |
|                | evenwichtig verdeelde percelen, qua omzet                                                                                                            |
|                | Laat niet te veel partijen rekenen aan hetzelfde werk. Probeer efficiënt te werken                                                                   |
|                | -Je weet waar je aan toe bent.<br>-Invulling van mankracht en middelen beter<br>-Kosten beheersing beter                                             |
|                | -                                                                                                                                                    |

| Keuze         | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja, maar ..   | tot zekere hoogte, HWN 3 percelen/ own 5 percelen voorkeur . dit voelt als het uitspelen van de aannemers. dit gevoel ondervinden wij binnen het huidige contract ook, bij diverse aanbestedingen word niet bij alle contractanten uitgevraagd met name HWN, dit geschied op basis van voorkeur NBd.                                                                                   |
|               | in de contracten opening houden voor mogelijkheden tot vernieuwing / innovatie. Bijvoorbeeld door regelmatige evaluatie.                                                                                                                                                                                                                                                               |
|               | Wellicht is het ook mogelijk het HWN ook in 3 delen op te splitsen. Nu zou 1 partij Groningen en Maastricht moeten bedienen... is dit praktisch?                                                                                                                                                                                                                                       |
|               | HWN wel koppelen aan bijpassende OWN.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|               | Vanuit leveranciers oogpunt is de keuze voor de perceelindeling van minder belang. Ik ben alleen benieuwd wat de partijen die buiten de boot vallen gaan doen. Zij zullen de organisatie moeten aanpassen of mogelijk hele afdelingen moeten verdwijnen.                                                                                                                               |
|               | dan dient dit wel gekoppeld te worden aan een leverancier zodat dit ook voor leverancier continuïteit garandeert                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|               | Goede verdeling, let op voor marktpartijen is 1 perceel te weinig. Let wel op een vaste prijs vooraf, een eenheidsprijs is moeilijk te bepalen kan leiden tot discussies en zorgt niet voor de juiste marktwerking.                                                                                                                                                                    |
|               | Graag logische koppeling tussen HWN en OWN.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Nee! omdat .. | het enorm beperkt in de marktdeling                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|               | gezien het aantal nu aanwezige partijen vinden wij de indeling in 5 percelen aan de kleine kant. Dan vallen er veel partijen en kennis af. wij denken dat je eerder aan het dubbele aantal percelen moet denken                                                                                                                                                                        |
|               | er veel partijen worden uitgesloten. Zeker als 2 percelen OWN bij 1 aannemer komt te liggen. Bij vorige contract werd het probleem aangegeven dat er geen of nauwelijks marktwerking was, waarom dan nu weer terug naar deze verdeling?                                                                                                                                                |
|               | We hebben in het huidige contract al meer realisatie partijen dan er nu percelen worden verdeeld. Hierdoor vallen er partijen buiten het nieuwe contract welke hun bestaansrecht verliezen en dus in toekomstige contracten niet meer mee zullen doen.                                                                                                                                 |
|               | Daarnaast heeft een opdrachtnemer een bepaalde omzet nodig om zijn organisatie levensvatbaar te houden. Wat met deze percelen en concurrentie niet mogelijk is.                                                                                                                                                                                                                        |
|               | Waarom niet huidige contract aanhouden en op alles kunnen inschrijven in concurrentie waardoor iedereen voor projecten kan gaan welke voor hun interessant zijn.                                                                                                                                                                                                                       |
|               | En je houdt voldoende en eerlijke concurrentie.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|               | voor hwn is de vorkeur dezelfde perceelindeling aan te houden als ppo met het rods contract doet of civ met de odw. deze indeling is herkenbaar en bevatten veelal dezelfde procedures                                                                                                                                                                                                 |
|               | Geen voorstander van één vaste ON per perceel. Het probleem wat nu ontstaat is dat iedereen met hele lage tarieven inschrijft om zo toch nog werken te kunnen scoren. Indien dit gebeurt bij een perceel is die partij de dupe van de lage tarieven en de andere partijen hebben niks. Al bij al is dit voor niemand gunstig en krijg je dezelfde problemen als twee contracten terug. |
|               | Om Nederland in percelen te verdelen geeft overzicht en zoals het huidige contract concurreer je met verschillende partijen wat ook weer gunstig is voor de huidige markt. Aanvullend heb je verschillende contractuele eisen waaraan voldaan moet worden op het hoofdwegennet t.o.v. het onderliggend wegennet. Bijv. DTB, Kerngis.                                                   |

| Keuze | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | Omvang perceel HWN is te groot werkgebied. Qua bedrag valt het mee. Dat is zelfs te weinig om een gedegen / robuuste organisatie te bouwen. Je moet zelf goed inzicht hebben in de markt. Met de huidige werken die gaan spelen in de westkust BaHo/A27 noord/zuid geeft de indicatie van omvang geen goed beeld. OWN heeft een eigen expertise. Als voorbeeld gemeente Rotterdam waarbij sommigen opdrachtnemers bewust de keuze maken om niet in te schrijven. In de huidige vorm kan je als aannemer kan je dat niet selectief zijn in het aannemen van werk op basis van kennis/kunde/kracht |
|       | Het andere partijen uitsluit en partijen die geen perceel krijgen hun organisatie moeten aanpassen. Er is ook onvoldoende marktwerking tijdens de aanbestedingsperiode. Het is ook voor de opvolgende aanbestedingen geen goede zaak mbt kennis en kunde                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

### Groep: Leveranciers

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 3        | 33%        |
| Ja, maar ..    | 5        | 56%        |
| Nee, tenzij .. | 0        | 0%         |
| Nee! omdat ..  | 1        | 11%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>9</b> |            |

### Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze         | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja! want ..   | meer combinaties mogelijk in uitvoering met kostenbesparing. Wegbeheerders krijgen weer een vaste aannemer. werk positief in communicatie onderling.                                                                                                     |
|               | Laat niet te veel partijen rekenen aan hetzelfde werk. Probeer efficiënt te werken                                                                                                                                                                       |
|               | -Je weet waar je aan toe bent.<br>-Invulling van mankracht en middelen beter<br>-Kosten beheersing beter<br>-                                                                                                                                            |
| Ja, maar ..   | in de contracten opening houden voor mogelijkheden tot vernieuwing / innovatie. Bijvoorbeeld door regelmatige evaluatie.                                                                                                                                 |
|               | HWN wel koppelen aan bijpassende OWN.                                                                                                                                                                                                                    |
|               | Vanuit leveranciers oogpunt is de keuze voor de perceelindeling van minder belang. Ik ben alleen benieuwd wat de partijen die buiten de boot vallen gaan doen. Zij zullen de organisatie moeten aanpassen of mogelijk hele afdelingen moeten verdwijnen. |
|               | dan dient dit wel gekoppeld te worden aan een leverancier zodat dit ook voor leverancier continuïteit garandeert                                                                                                                                         |
|               | Goede verdeling, let op voor marktpartijen is 1 perceel te weinig. Let wel op een vaste prijs vooraf, een eenheidsprijs is moeilijk te bepalen kan leiden tot discussies en zorgt niet voor de juiste marktwerking.                                      |
| Nee! omdat .. | gezien het aantal nu aanwezige partijen vinden wij de indeling in 5 percelen aan de kleine kant. Dan vallen er veel partijen en kennis af. wij denken dat je eerder aan het dubbele aantal percelen moet denken                                          |

**Groep: Aannemers**

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 1        | 13%        |
| Ja, maar ..    | 2        | 25%        |
| Nee, tenzij .. | 0        | 0%         |
| Neel omdat ..  | 5        | 63%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>8</b> |            |

**Motivatatie voor individuele antwoorden**

| Keuze             | Motivatatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want ..    | evenwichtig verdeelde percelen, qua omzet                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Ja,<br>maar ..    | <p>tot zekere hoogte, HWN 3 percelen/ own 5 percelen voorkeur . dit voelt als het uitspelen van de aannemers. dit gevoel ondervinden wij binnen het huidige contract ook, bij diverse aanbestedingen word niet bij alle contractanten uitgevraagd met name HWN, dit geschied op basis van voorkeur NBd.</p> <p>Graag logische koppeling tussen HWN en OWN.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Neel!<br>omdat .. | <p>het enorm beperkt in de marktdeling</p> <p>er veel partijen worden uitgesloten. Zeker als 2 percelen OWN bij 1 aannemer komt te liggen. Bij vorige contract werd het probleem aangegeven dat er geen of nauwelijks marktwerking was, waarom dan nu weer terug naar deze verdeling?</p> <p>We hebben in het huidige contract al meer realisatie partijen dan er nu percelen worden verdeeld. Hierdoor vallen er partijen buiten het nieuwe contract welke hun bestaansrecht verliezen en dus in toekomstige contracten niet meer mee zullen doen.</p> <p>Daarnaast heeft een opdrachtnemer een bepaalde omzet nodig om zijn organisatie levensvatbaar te houden. Wat met deze percelen en concurrentie niet mogelijk is.</p> <p>Waarom niet huidige contract aanhouden en op alles kunnen inschrijven in concurrentie waardoor iedereen voor projecten kan gaan welke voor hun interessant zijn.</p> <p>En je houdt voldoende en eerlijke concurrentie.</p> <p>Geen voorstander van één vaste ON per perceel. Het probleem wat nu ontstaat is dat iedereen met hele lage tarieven inschrijft om zo toch nog werken te kunnen scoren. Indien dit gebeurd bij een perceel is die partij de dupe van de lage tarieven en de andere partijen hebben niks. Al bij al is dit voor niemand gunstig en krijg je dezelfde problemen als twee contracten terug.</p> <p>Om Nederland in percelen te verdelen geeft overzicht en zoals het huidige contract concureer je met verschillende partijen wat ook weer gunstig is voor de huidige markt. Aanvullend heb je verschillende contractuele eisen waaraan voldaan moet worden op het hoofdwegennet t.o.v. het onderliggend wegennet. Bijv. DTB, Kerngis.</p> <p>Omvang perceel HWN is te groot werkgebied. Qua bedrag valt het mee. Dat is zelfs te weinig om een gedegen / robuuste organisatie te bouwen. Je moet zelf goed inzicht hebben in de markt. Met de huidige werken die gaan spelen in de westkust BaHo/A27 noord/zuid geeft de indicatie van omvang geen goed beeld. OWN heeft een eigen expertise. Als voorbeeld gemeente Rotterdam waarbij sommigen opdrachtnemers bewust de keuze maken om niet in te schrijven. In de huidige</p> |

| Keuze | Motivatie                                                                                                         |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | vorm kan je als aannemer kan je dat niet selectief zijn in het aannemen van werk op basis van kennis/kunde/kracht |

## Groep: Diversen

| Keuze          | Aantal | Percentage |
|----------------|--------|------------|
| Ja! want ..    | 0      | 0%         |
| Ja, maar ..    | 1      | 33%        |
| Nee, tenzij .. | 0      | 0%         |
| Nee! omdat ..  | 2      | 67%        |
| Totaal         | 3      |            |

## Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze         | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja, maar ..   | Wellicht is het ook mogelijk het HWN ook in 3 delen op te splitsen. Nu zou 1 partij Groningen en Maastricht moeten bedienen... is dit praktisch?                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Nee! omdat .. | voor hwn is de voorkeur dezelfde perceelindeling aan te houden als ppo met het rods contract doet of civ met de odw. deze indeling is herkenbaar en bevatten veelal dezelfde procedures<br><br>Het andere partijen uitsluit en partijen die geen perceel krijgen hun organisatie moeten aanpassen. Er is ook onvoldoende marktwerking tijdens de aanbestedingsperiode. Het is ook voor de opvolgende aanbestedingen geen goede zaak mbt kennis en kunde |

## 4.2 Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp?

## Groep: Leveranciers

| Ingevoerde bijdragen                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| omvangswaarde minimaal 500.000                                                                                                                                                                                                                                                           |
| evenwichtige verdeling is belangrijk voor het optuigen van de projectorganisatie.                                                                                                                                                                                                        |
| Reduceer het aantal contractanten. Voldoende volume per contractant.                                                                                                                                                                                                                     |
| 12-18 miljoen omzet. 21 bedrijven aanwezig hier. Gemiddeld minder dan 1 miljoen per jaar.<br>Creëer meer omzet per bedrijf a.u.b.                                                                                                                                                        |
| kijk naar een betere perceel indeling, let daar bij op aanrijtijden en verdienmogelijkheid. Logische combinaties met eventuele onderhoudscontracten.                                                                                                                                     |
| Mijn mening is dat de impact van de perceelindeling groter zal zijn dan nu bedacht wordt. Partijen die nu een bedrijfs onderdeel laten draaien op de contracten van de NBd heeft de kans dat er behoorlijk moet worden ingekrompen. De overheid heeft ook hier een verantwoordelijkheid. |
| 3milj.                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| -                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

**Groep: Aannemers****Ingevoerde bijdragen**

markt wordt klein

2mil per perceel,

denk aan MKB

**Risicospreiding**

Omzetwaarde per perceel is niet belangrijk. Organisatie wordt gebouwd naar gelang de omzet wordt

Ook opgedane kennis in de afgelopen jaren bij wegbeheerders valt in het niet als je een perceel mist. Daarnaast kan dit zelfs nadelig voor je werken omdat je bepaalde procedures kent waardoor je kosten hiervoor meeneemt.

Vrije markt werking door los inschrijven heeft daarom de voorkeur.

Let op een gemiddelde aannemer heeft al een omzet nodig van boven de 5 miljoen om een organisatie te kunnen handhaven dat komt neer op 3 percelen

Deze verdeling sterkt de aannemer in staat om voldoende volume omzet te genereren voor de uitvoeringsorganisatie. Een basis volume van 3 tot 5 miljoen is wenselijk. Hiermee kun je een organisatie in standhouden en ook de benodigde kwaliteit borgen om dit type werk uit te voeren. Als je als marktpartij incidenteel werkzaamheden uitvoert, ben je niet in staat om de processen hierop af te stemmen en te borgen.

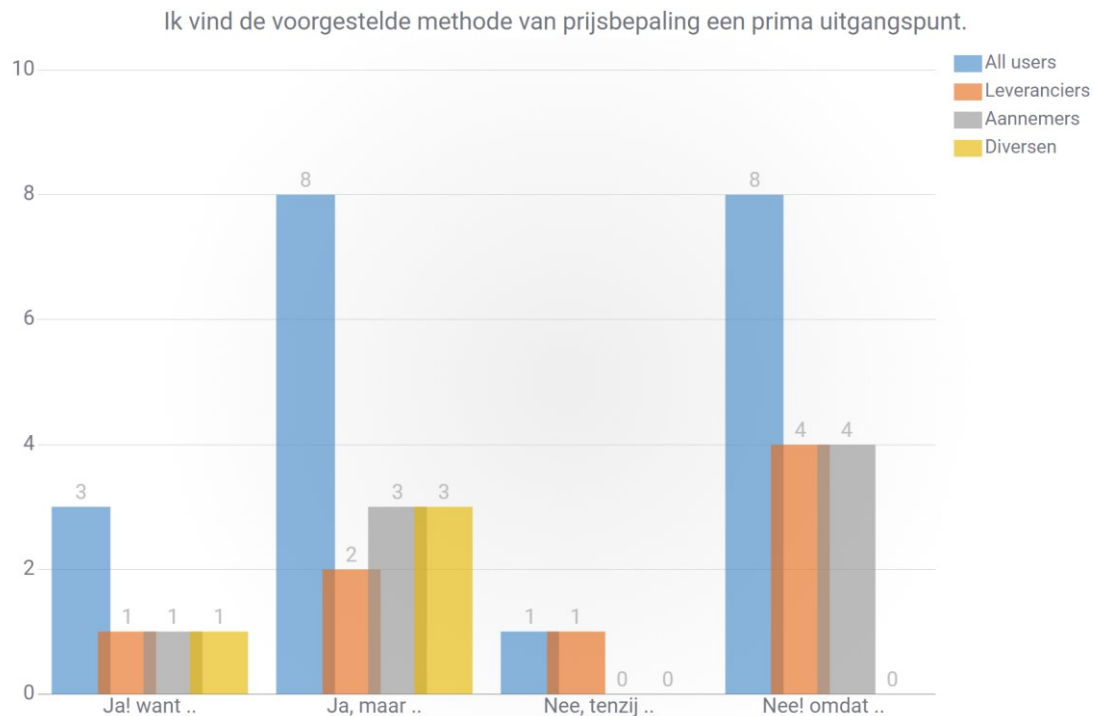
Logische verdeling gelet op de onderhoudscontracten die er zijn binnen RWS

**Groep: Diversen****Ingevoerde bijdragen**

hwn verdelen in 3percelen en samenvoegen met own 3 percelen. uiteindelijk komen er dus 3 opdrachtnemers

## 5 Prijsvorming

### 5.1 Ik vind de voorgestelde methode van prijsbepaling een prima uitgangspunt.



Groep: Alle gebruikers

| Keuze          | Aantal | Percentage |
|----------------|--------|------------|
| Ja! want ..    | 3      | 15%        |
| Ja, maar ..    | 8      | 40%        |
| Nee, tenzij .. | 1      | 5%         |
| Nee! omdat ..  | 8      | 40%        |
| Totaal         | 20     |            |

Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want .. | Eenheidstarieven neemt de druk van constant moeten calculeren weg, geeft meer zekerheid.                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                | scheelt een hoop tijd qua kosten voortraject calculatie kosten en je hebt meer focus op realisatie. wel moet er een passende indexering komen jaarlijks. Een risico met eenheidstarieven is wel dat wanneer je gedurende 4 jarig contract een wegbeheerder hebt die wegvalt of de samenwerking opzegt DVO je eenheidstarieven niet meer kloppen. |
|                | .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                | De kans bestaat dat aannemers minder actief investeren en aandragen van innovaties                                                                                                                                                                                                                                                               |

| Keuze          | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja, maar ..    | Een opslag voor kleine projecten, en de standaard prijs voor de (grotere) projecten. Indien je daar een korting op vraagt zul je een base line moeten formuleren (wat is dan een standaard werk). Wordt dat omschreven in aantallen, omzet of gebundeld per gebied ?. Daarom om minder variaties toe te passen (toeslag en standaard prijs).                                                                                                                                                                            |
|                | Wij hebben hier als adviesbureau hier maar zijlings mee te maken.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | Eenheidstarieven gaat voor 80% van het werk. Alleen zit hier een risico in omtrent specials. Ieder project heeft behoefte aan maatwerk en kan project specials bevatten. Hoe gaan we daar mee om ? Bestaat de mogelijkheid om na gunning nog prijsafspraken te maken omtrent specials. In de huidige markt hoe kan / mag je dit verrekenen . Volatiliteit Van grondstof is op dit moment een heet hangijzer waarbij al het risico ligt bij de aannemer. Dit maakt dat eenheidsprijzen de mogelijk herzien moeten worden |
|                | hangt er vanaf hoe het werkelijk wordt ingericht                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                | in de huidige markt zie je een grote onvoorspelbaarheid mbt materialen. Hiervoor zou dan wel een formule moeten komen om hier op te anticiperen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                | Hoe beoordeel je de inhoudelijkheid van de inschrijving? Wordt dit getoetst op gelijkwaardigheid van inhoud? bijvoorbeeld: ik zet 6 pionnen neer als afzetting ipv een pijlwagen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | Levert een hele bijzondere manier van calculeren op. De staffels worden sowieso meegenomen in de prijsvorming en je kan niet inschatten van tevoren hoe groot de projecten worden. Geef dan ook een percentage aan qua hoeveelheid waar je vanuit kan gaan tav de te geven korting/ 10% die erbovenop komt.                                                                                                                                                                                                             |
| Nee, tenzij .. | er wel indexeringsmogelijkheden zijn gezien de onvoorspelbare situatie rondom beschikbaarheid en prijsvorming van grondstoffen. Staffel kan wel een goede uitwerking hebben.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Nee! omdat ..  | elk project is een project op zich, ook bij reconstructies ben je overgeleverd aan de realiserende partijen (GWW)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | Gemiste kans van marktwerking. Indien wel deze keuze dan ook toeslag vastleggen indien nachtwerk. Waar is de korting van 5% op gebaseerd buiten de projectomvang van >100k?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                | Wij zijn hier geen voorstander van!<br>Je bij een aanbesteding projectspecifiek een aanbieding kunt maken.<br>Dit is van toepassing op de levering, arbeid en vkm.<br>Het is juist goed om per project een aanbieding te maken zodat je, je altijd moet verdiepen in het project en dus de beste prijs en kwaliteit kunt leveren.                                                                                                                                                                                       |
|                | Als je VKM veilig wil uitvoeren dien je deze te verwerken als stelpost!! en niet budget gestuurd!!                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                | Op deze wijze worden vernieuwingen / innovaties niet doorgevoerd omdat daar geen financiering voor is. Het komt de marktwerking niet ten goede. Tenzij dit apart wordt opgenomen in het contract.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                | Eenheidsprijzen is niet meer van deze tijd! Grondstofprijzen variëren teveel momenteel. Werken met dagprijzen of projectprijzen is het best voor een goede marktwerking.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                | Het niet mogelijk is om van te voren een prijs te bepalen per actie, er zijn te veel variabelen waaruit je niet van te voren een prijs voor een geheel perceel kan neer leggen.<br>Of je nu bijvoorbeeld voor 1 object naar locatie moet rijden of je 3 locaties gaat behandelen op die dag, het aantal objecten die je kan combineren bepaald je prijs, dit is niet naar een staffel lijst te vertalen.                                                                                                                |
|                | Het werken met eenheidstarieven laat weinig tot geen ruimte voor innovaties. En dat terwijl er ook vanuit de wegbeheerder vraag is naar innovatie vb. fietsarmen Prov. Gelderland.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                | Dit veroorzaakt dat alleen aannemers kunnen inschrijven op de percelen, daarnaast kunnen eenheidstarieven resulteren in discussies, (wat zit er in de eenheidsprijs, dit zou betekenen dat                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

| Keuze | Motivatie                                                                                                                                                                                                            |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       | standaardisatie op prijs wel mogelijk is maar wat op techniek lastig is). Projectomvang bepaalt de prijs. Je zit ook met doorlooptijden in een instabiele markt en daaraan gekoppeld de prijsvorming die fluctueert. |

### Groep: Leveranciers

| Keuze          | Aantal   | Percentage |
|----------------|----------|------------|
| Ja! want ..    | 1        | 13%        |
| Ja, maar ..    | 2        | 25%        |
| Nee, tenzij .. | 1        | 13%        |
| Nee! omdat ..  | 4        | 50%        |
| <b>Totaal</b>  | <b>8</b> |            |

### Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze             | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want ..    | Eenheidstarieven neemt de druk van constant moeten calculeren weg, geeft meer zekerheid.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Ja,<br>maar ..    | in de huidige markt zie je een grote onvoorspelbaarheid mbt materialen. Hiervoor zou dan wel een formule moeten komen om hier op te anticiperen.<br><br>Hoe beoordeel je de inhoudelijkheid van de inschrijving? Wordt dit getoetst op gelijkwaardigheid van inhoud? bijvoorbeeld: ik zet 6 pionnen neer als afzetting ipv een pijlwagen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Nee,<br>tenzij .. | er wel indexeringsmogelijkheden zijn gezien de onvoorspelbare situatie rondom beschikbaarheid en prijsvorming van grondstoffen. Staffel kan wel een goede uitwerking hebben.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Nee!<br>omdat ..  | Op deze wijze worden vernieuwingen / innovaties niet doorgevoerd omdat daar geen financiering voor is. Het komt de marktwerking niet ten goede. Tenzij dit apart wordt opgenomen in het contract.<br><br>Eenheidsprijzen is niet meer van deze tijd! Grondstofprijzen variëren teveel momenteel. Werken met dagprijzen of projectprijzen is het best voor een goede marktwerking.<br><br>Het werken met eenheidstarieven laat weinig tot geen ruimte voor innovaties. En dat terwijl er ook vanuit de wegbeheerder vraag is naar innovatie vb. fietsarmen Prov. Gelderland.<br><br>Dit veroorzaakt dat alleen aannemers kunnen inschrijven op de percelen, daarnaast kunnen eenheidstarieven resulteren in discussies, (wat zit er in de eenheidsprijs, dit zou betekenen dat standaardisatie op prijs wel mogelijk is maar wat op techniek lastig is). Projectomvang bepaalt de prijs. Je zit ook met doorlooptijden in een instabiele markt en daaraan gekoppeld de prijsvorming die fluctueert. |

### Groep: Aannemers

| Keuze          | Aantal | Percentage |
|----------------|--------|------------|
| Ja! want ..    | 1      | 13%        |
| Ja, maar ..    | 3      | 38%        |
| Nee, tenzij .. | 0      | 0%         |

| Keuze         | Aantal | Percentage |
|---------------|--------|------------|
| Nee! omdat .. | 4      | 50%        |
| Totaal        | 8      |            |

### Motivatie voor individuele antwoorden

| Keuze            | Motivatie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja!<br>want ..   | scheelt een hoop tijd qua kosten voortraject calculatie kosten en je hebt meer focus op realisatie. wel moet er een passende indexering komen jaarlijks. Een risico met eenheidstarieven is wel dat wanneer je gedurende 4 jarig contract een wegbeheerder hebt die wegvalt of de samenwerking opzegt DVO je eenheidstarieven niet meer kloppen.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Ja,<br>maar ..   | <p>Een opslag voor kleine projecten, en de standaard prijs voor de (grotere) projecten. Indien je daar een korting op vraagt zul je een base line moeten formuleren (wat is dan een standaard werk). Wordt dat omschreven in aantallen, omzet of gebundeld per gebied ?. Daarom om minder variaties toe te passen (toeslag en standaard prijs).</p> <p>Eenheidstarieven gaat voor 80% van het werk. Alleen zit hier een risico in omtrent specials. Ieder project heeft behoefte aan maatwerk en kan project specials bevatten. Hoe gaan we daar mee om ? Bestaat de mogelijkheid om na gunning nog prijsafspraken te maken omtrent specials. In de huidige markt hoe kan / mag je dit verrekenen . Volatiliteit Van grondstof is op dit moment een heet hangijzer waarbij al het risico ligt bij de aannemer. Dit maakt dat eenheidsprijzen de mogelijk herzien moeten worden</p> <p>Levert een hele bijzondere manier van calculeren op. De staffels worden sowieso meegenomen in de prijsvorming en je kan niet inschatten van tevoren hoe groot de projecten worden. Geef dan ook een percentage aan qua hoeveelheid waar je vanuit kan gaan tav de te geven korting/ 10% die erbovenop komt.</p> |
| Nee!<br>omdat .. | <p>elk project is een project op zich, ook bij reconstructies ben je overgeleverd aan de realiserende partijen (GWW)</p> <p>Gemiste kans van marktwerking. Indien wel deze keuze dan ook toeslag vastleggen indien nachtwerk. Waar is de korting van 5% op gebaseerd buiten de projectomvang van &gt;100k?</p> <p>Wij zijn hier geen voorstander van!<br/>Je bij een aanbesteding projectspecifiek een aanbieding kunt maken.<br/>Dit is van toepassing op de levering, arbeid en vkm.<br/>Het is juist goed om per project een aanbieding te maken zodat je, je altijd moet verdiepen in het project en dus de beste prijs en kwaliteit kunt leveren.</p> <p>Als je VKM veilig wil uitvoeren dien je deze te verwerken als stelpost!! en niet budget gestuurd!!</p> <p>Het niet mogelijk is om van te voren een prijs te bepalen per actie, er zijn te veel variabelen waaruit je niet van te voren een prijs voor een geheel perceel kan neer leggen.<br/>Of je nu bijvoorbeeld voor 1 object naar locatie moet rijden of je 3 locaties gaat behandelen op die dag, het aantal objecten die je kan combineren bepaald je prijs, dit is niet naar een staffel lijst te vertalen.</p>                 |

### Groep: Diversen

| Keuze       | Aantal | Percentage |
|-------------|--------|------------|
| Ja! want .. | 1      | 25%        |
| Ja, maar .. | 3      | 75%        |

| Keuze          | Aantal | Percentage |
|----------------|--------|------------|
| Nee, tenzij .. | 0      | 0%         |
| Neel omdat ..  | 0      | 0%         |
| Totaal         | 4      |            |

### Motivatatie voor individuele antwoorden

| Keuze       | Motivatatie                                                                                                                                                                                                |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ja! want .. | .                                                                                                                                                                                                          |
| Ja, maar .. | De kans bestaat dat aannemers minder actief investeren en aandragen van innovaties<br>Wij hebben hier als adviesbureau hier maar zijlins mee te maken.<br>hangt er vanaf hoe het werkelijk wordt ingericht |

## 5.2 Hoe ziet u de eerlijkste indeling naar projectomvang en bijbehorende staffels?

### Groep: Leveranciers

#### Ingevoerde bijdragen

zoals zojuist werd opgemerkt is er verschil tussen leverantie en realisatie. transportkosten wegen zwaar bij productie en leverantie; ook bij grote projecten daar er gefaseerd geleverd moet worden op gezette tijden. Lastig vooraf een staffel te bepalen. Uitgangspunt zou inschrijfstaat moeten zijn met toeslag voor kleine projecten. Ook hier zijn de verschillen groot tussen proudctprijs en realisatie. Toeslag lastig nu te bepalen.

Projectomvang zegt in deze niet veel, deze is afhankelijk van wat in de scope zit plaatsing/ materiaal component. als de keuze eenheidstarieven is dan moet deze overal op gehanteerd worden ongeacht omvang -wel moet duidelijk zijn wat er in de eenheidstarieven zit-.

1. Projectomvang kleiner dan 50 K | 20 % toeslag op eenheidstarief
2. Projectomvang tussen 50 K en 200 K | 10 % toeslag op eenheidstarief
3. Projectomvang groter dan 200 K | Werken met het eenheidstarief

aanvulling, projecten kleiner dan 10 k + 30% ivm hoge overhead en transportkosten

1. kleiner dan 70K 50% toeslag
2. projectomvang tussen 70K-400K 0% toeslag
3. projectomvang > 400K 5% korting

ja kan, echter denk ik dat er een verschil is ws tussen productleverancier en aannemer, vandaar niet integraal aanbesteden. Als productleverancier kan er worden gestaffeld. Echter dat is nu niet te bepalen voor alle leveringen.

1. Projectomvang kleiner dan 5\_ K | 20\_\_ % toeslag op eenheidstarief
2. Projectomvang tussen 5\_\_ K en \_15\_ K | 15\_\_ % toeslag op eenheidstarief
3. Projectomvang groter dan 15\_\_ K | Werken met het eenheidstarief

Dit is voor de leveranciers niet te bepalen omdat het aandeel materieel binnen een project sterk kan veranderen.

**Ingevoerde bijdragen**

Geen percentages.

Gewoon werken met projectprijzen, gebaseerd op de "waan van de dag".

**Groep: Aannemers****Ingevoerde bijdragen**

Je wint toch een perceel. Dus al het werk wat daaruit komt is voor degene die het perceel heeft gewonnen. De toeslag op kleine werken is te begrijpen, niet in te schatten hoeveel dat zou moeten zijn ihkv leverantie en plaatsen. Hangt dus van de gekozen contractvorm af. Bijvoorbeeld verkeersmaatregelen worden niet goedkoper (die zijn qua inzet afhankelijk van locatie vaak exorbitant).

1. Projectomvang kleiner dan 10 K | 25 % toeslag op eenheidstarief
2. Projectomvang tussen 10 K en 100 K | 10 % toeslag op eenheidstarief
3. Projectomvang groter dan 100 K | Werken met het eenheidstarief

De voorgenenomen korting is ons inziens niet gebaseerd op de realiteit, een 'groot' project resulteert immers niet in een lagere kostenpost voor 'overhead'

Alleen per project uitvragen. Geen prijzen vooraf vastleggen bij aanbesteding. Indien wel hiermee gewerkt wordt dan ook nachttoeslag in contract regelen

1. Projectomvang kleiner dan 20 K | 20 % toeslag op eenheidstarief
2. Projectomvang tussen 20 K en 100 K | 5 % toeslag op eenheidstarief
3. Projectomvang groter dan 100 K | Werken met het eenheidstarief

1. Projectomvang kleiner dan 5000 K | 20% toeslag op eenheidstarief voor HWN en 15% voor OWN
2. Projectomvang tussen 5K en 100K | 15% toeslag op eenheidstarief op HWN en 10% voor OWN
3. Projectomvang groter dan 100K | Werken met het eenheidstarief

3. Projectomvang groter dan >0 K | Werken met het eenheidstarief

wij zijn absolut tegen eenheidstarieven.

Ik ben wel zeer benieuwd op basis van welke informatie jullie besloten hebben om deze richting op te gaan.

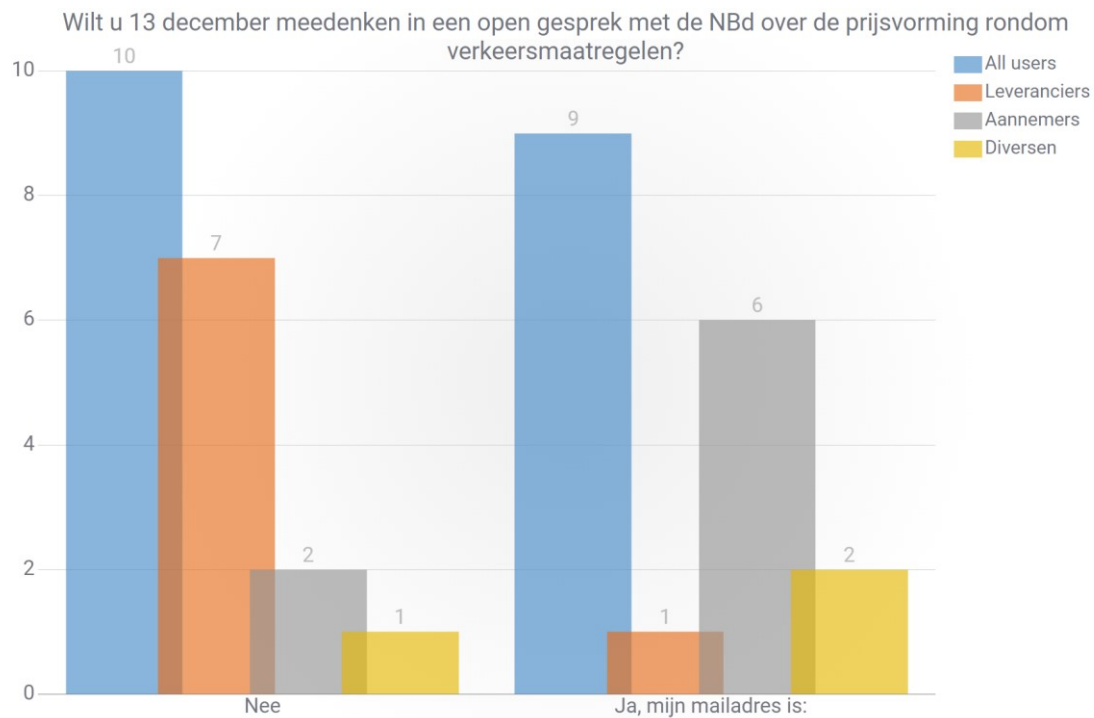
**Groep: Diversen****Ingevoerde bijdragen**

Als wij een korting geven ligt deze tussen 7,5% en 4,5%. Dit betreft een schouw en/inventarisatie. Staffelprijs en eenheidstarief obv projectomvang kan ik zo niet geven.

staffels begrijp ik in de zin van sommige posten in de overhead maar niet voor alle (groot werk heb je meer inzet nodig). de staffels op bv verkeersmaatregelen snap ik niet, die worden niet goedkoper als het project groter is en dit principe zal voor meer materialen / inzet gelden.

Er is geen eerlijke en werkbare indeling met deze methode

### 5.3 Wilt u 13 december meedenken in een open gesprek met de NBd over de prijsvorming rondom verkeersmaatregelen?



Groep: Alle gebruikers

| Keuze                  | Aantal    | Percentage |
|------------------------|-----------|------------|
| Nee                    | 10        | 53%        |
| Ja, mijn mailadres is: | 9         | 47%        |
| <b>Totaal</b>          | <b>19</b> |            |

## 6 Duurzaamheid

### 6.1 Welke duurzaamheidsaspecten acht u haalbaar?

Groep: Leveranciers

| Ingevoerde bijdragen                       |                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| recycle                                    |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | aluminium kan vrijwel 100% hergebruikt worden                                                                                                         |
| ruimte voor innovatieve duurzame producten |                                                                                                                                                       |
| minder bewegwijzering                      |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | minder materiaal is het meest duurzaam!                                                                                                               |
| Fossielvrij verkeersborden en dragers      |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | verkeersborden en dragers gemaakt van fossielvrijmateriaal, 100 % biobased.                                                                           |
| CO2 emissie                                |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | CO2 uitstoot meenemen in productie materiaal. Dit kan CO2 neutraal.                                                                                   |
| Materiaal wat het ecosysteem niet aantast  |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | Gebruik materiaal (verkeersborden en dragers), die het ecosysteem niet aantasten. MAW het dient biodegradeerbaar te zijn. Deze materialen bestaan al. |
| hoe sociaal is je onderneming              |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | Bijv. SROI en het MVO van je organisatie                                                                                                              |
| verkeersborden en masten als een service   |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | levensduur en duurzaamheid worden in de service opgenomen                                                                                             |
| BioPanel                                   |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | is plaatmateriaal wat het ecosysteem niet aantast                                                                                                     |
| biopanel BV                                |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | BioPanel BV houdt zich bezig met de ontwikkeling van producten die het ecosysteem niet aantasten.                                                     |
| Hergebruik masten en fundaties             |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | Inzetten op hergebruik ♻️ (refurbish).                                                                                                                |
| Alleen stalen masten gebruiken             |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | Staal is een grondstof met een lagere MKI-waarde dan aluminium.                                                                                       |
| Meer masten ongecoat leveren               |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | Minder uitstoot, minder energieverbruik                                                                                                               |
| Efficient werken                           |                                                                                                                                                       |
| Motivatie                                  | Minder mensen, minder verkwisting van energie. Niet alleen in uitvoering, maar ook in voortraject.                                                    |
| Hergebruik van ondersteuningsconstructies  |                                                                                                                                                       |

| Ingevoerde bijdragen                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Motivatie                                                                                                          | Verreweg de meeste ondersteunings-constructies hebben een technische levensduur die langer is als de daadwerkelijke gebruiksduur. Na keuring zouden deze hergebruikt kunnen worden.                                         |
| Randvoorwaarden                                                                                                    | Aanpassingen van normen en eisen die gesteld worden aan materialen.                                                                                                                                                         |
| CO2 neutraal produceren                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                             |
| Co2 neutrale producten                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                             |
| Circulair: hergebruik                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                             |
| Duurzaamheid in het algemeen moet beloond worden                                                                   |                                                                                                                                                                                                                             |
| Motivatie                                                                                                          | Als bedrijf investeer je in duurzaamheid echter dit wordt niet beloond bij de inschrijving. Een fictieve korting op de inschrijfprijs zou een mooie beloning zijn.                                                          |
| Duurzaamheid is 1 maar hoe zit het met andere facetten van verantwoord ondernemen                                  |                                                                                                                                                                                                                             |
| Motivatie                                                                                                          | Voldoe ik als bedrijf aan andere zaken zoals ethisch ondernemen                                                                                                                                                             |
| Randvoorwaarden                                                                                                    | Ecovadis certificering                                                                                                                                                                                                      |
| volgende vraag                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                             |
| .                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                             |
| Motivatie                                                                                                          | .                                                                                                                                                                                                                           |
| Randvoorwaarden                                                                                                    | .                                                                                                                                                                                                                           |
| Minder gebruik van grondstoffen doormiddel van hergebruik/Refurbishen van bewegwijzing (LWW/HWW/FWW/Borden/Masten) |                                                                                                                                                                                                                             |
| Motivatie                                                                                                          | Hergebruik/Refurbishen van bewegwijzing (LWW/HWW/FWW/Borden/Masten)                                                                                                                                                         |
| Randvoorwaarden                                                                                                    | Vrijgekomen materialen worden terug geleverd vanuit bestaande werken en niet worden afgevoerd als afval. De inspanningen die het hergebruik / circulariteit stimuleren moeten ook gewaardeerd worden door de opdrachtgever. |
| Primair aluminium wordt al heel weinig meer gebruikt. Refurbish van bewegwijzing is voor 80% mogelijk              |                                                                                                                                                                                                                             |

### Groep: Aannemers

| Ingevoerde bijdragen                                                  |                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CO2 uitstoot                                                          |                                                                                                                                                                                                          |
| Motivatie                                                             | Producten en materieel CO2 neutraal toepassen en inzetten                                                                                                                                                |
| Alle duurzaamheids aspecten, emvi, VIA, veiligheidsladder minimaal 4, |                                                                                                                                                                                                          |
| Motivatie                                                             | electrificering , hergebruik materiaal , veiligheid kost geld, minder borden langs de weg digitalisering incar.                                                                                          |
| Hergebruik masten                                                     |                                                                                                                                                                                                          |
| Motivatie                                                             | Masten hergebruiken op de bestaande standplaats. Er wordt nu echt te veel verwijderd en afgevoerd wanneer een ontwerp wordt aangepast en het bord wordt vervangen.                                       |
| Sterkte eis aan masten gaan over de top                               |                                                                                                                                                                                                          |
| Motivatie                                                             | Ten opzichte van verleden zijn de eisen aangescherpt waar een mast aan moet voldoen waardoor er bijvoorbeeld bij toevoeging van een plaatsnaam in plaats van alleen het bord ook de mast wordt vervangen |

| Ingevoerde bijdragen                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Masten niet meer coaten                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Motivat                                                                                                                                                             | Milieuvervuiling bij aanbrengen coating en geen meerwaarde                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Als duurzaamheid in de EMVI meegewogen wordt willen we dit graag behandelen in de aanbesteding om onderscheidend te zijn. Of in een persoonlijk gesprek toelichten. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| CO2 reductie                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Motivat                                                                                                                                                             | Het toepassen van elektrische voertuigen /materieelstukken en gereedschappen. Daarnaast kunnen wij de CO2 uitstoot reduceren door gebruik van Bio brandstoffen. Het zoeken van partners in de keten, hergebruik van grondstoffen door vaste toeleveranciers. Meest duurzaam is het niet toepassen van acties lees bijv coating |
| Randvoorwaarden                                                                                                                                                     | Na gunning van contract,.<br>De mogelijkheden ontstaan gedurende het contract.                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Verminderen/beëindigen hoge emissies stikstofdioxide                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Motivat                                                                                                                                                             | Wij rijden uitsluitend met werkbussen en personenauto's voorzien van een euro 6 motor [MR 01]. Uit onderzoek van TNO blijkt dat euro 6 motoren 90% schoner zijn dan hun voorganger Euro 5. Ambitie 2030 volledig elektrisch in te zetten materieel                                                                             |
| Samenwerkingsplan Duurzaam: Cruciale werkstromen en activiteiten                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Motivat                                                                                                                                                             | Bouwteam                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Circulariteit/refurbished                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Motivat                                                                                                                                                             | Inzet van Circulaire/refurbished materialen                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Randvoorwaarden                                                                                                                                                     | Rekbaarheid van de standaarden. Maatwerk (niet alles lamleggen op het gebied van veiligheid). Meenemen in de EMVI/BVP uitvraag, dat er ook serieus op te scoren valt.                                                                                                                                                          |

## Groep: Diversen

| Ingevoerde bijdragen                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| stoppen van maaiwerkzaamheden. Voorkomen van schades. Verminderen van uitooiing. langere levensduur masten en palen |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Motivat                                                                                                             | toepassen van innovatie                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Randvoorwaarden                                                                                                     | Moet ook leiden tot kostenreductie                                                                                                                                                                                                                                               |
| stappenplan                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Motivat                                                                                                             | om niet te blijven hangen in globale doelstellingen, elktrisch materieel en co2 ladder dienen er gezamenlijk doelen te worden uitgewerkt. elk doel heeft zijn prijs (aanpassen van bestaande procedures bv)                                                                      |
| 1                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Motivat                                                                                                             | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Werken met biobased materialen tov aluminium                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Motivat                                                                                                             | Grondstoffen komen van minder ver. Minder energie nodig voor productie.                                                                                                                                                                                                          |
| Randvoorwaarden                                                                                                     | Duurzaam werken is duurder, dus komt dit terug in aanbesteding. Nadeel is dat duurzaam een rekbaar begrip is. De een kan een beetje duurzaam leveren voor weinig, terwijl een heel duurzaam product misschien wel veel duurder is, waardoor er oneerlijke concurrentie kan zijn. |
| Materiaal en middelen, hergebruik draag en ondersteunings onderdelen maar ook frames van LWW en HWW                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

| Ingevoerde bijdragen                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Motivatie                                                                    | duurzame materialen, elektrische/H2 voertuigen. Oude borden deels retour en geschikt maken voor hergebruik. Bij grotere omvang is dat ook rendabeler dan inzet van nieuw. Gerecyclede grondstoffen gebruiken voor nieuwe producten. Ook duurzame energieopwekking |
| .                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Bij meer standaardisatie voorraad beheer en/of doorlooptijd gaat boven prijs |                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Motivatie                                                                    | Als standaardisatie toeneemt kan er meer op voorraad worden gelegd vanaf eind-fabriek t/m kwart-fabriek. Als doorlooptijd urgent is kan de prijs ondergeschikt worden gemaakt met een onderbouwing. Voorbeeld van masten maar ook UIT-borden snelwegen            |

## 6.2 Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp?

### Groep: Leveranciers

| Ingevoerde bijdragen                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| innovaties zijn lastig te verwerken in een eenheidsprijs, hoe gaan we hier gedurende de looptijd mee om? een product kan in aanschaf iets duurder zijn maar aan het eind van de levensduur per saldo goedkoper voor de wegbeheerder door lagere onderhouds of verbruikkosten                                                                    |
| De wil om met elkaar aan duurzaamheid te werken en niet te kiezen voor de makkelijkste weg. Investeren in duurzaamheid kost tijd en geld en hebben een terugverdientijd. Indien blijkt dat een duurzame oplossing niet de juiste keuze blijkt te zijn, wie is verantwoordelijk en voor hoe lang?                                                |
| Wat heeft NBd hierin zelf geïnitieerd in de afgelopen contractperiode?                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Duurzaamheid is een on-going proces. Gedurende de looptijd van een contract kunnen er alternatieven ontstaan waar we nog geen weet van hebben. Binnen het contract dient er ruimte te zijn om dit toe te passen en te waarderen.                                                                                                                |
| Korte levertijden betekent dat er voorraad gehouden dient te worden en daar zijn kosten aan verbonden. Indien deze kosten verrekend kunnen worden kan op dat gebied sneller geleverd worden. Minder verschillende maatvoering in bewegwijzering. Schadeafhandeling kan sneller door een rechtstreeks contact tussen wegbeheerder en uitvoering. |
| gegarandeerde afname en standaardisatie waardoor voorraad mogelijk wordt .                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Er is een aparte sessie voor verkeersmaatregelen, er is inmiddels heel veel mogelijk op het aspect van duurzaamheid waarom geen extra sessie hierover zodat we ook kunnen toelichten wat de mogelijkheden op dit moment zijn en meegenomen kunnen worden in de aanbesteding.                                                                    |

### Groep: Aannemers

| Ingevoerde bijdragen                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| prijs invloeden die dit met zich meebrengen                                                                                                                                                                                                     |
| electrificering , hergebruik materiaal , veiligheid kost geld, minder borden langs de weg digitalisering incar                                                                                                                                  |
| standaardisatie van nieuwe masten. Dus ook de BOD                                                                                                                                                                                               |
| Als er bijvoorbeeld een mast of bermconstructie wordt toegepast van duurzaam materiaal en deze blijkt niet te voldoen aan bermveiligheid dan zou een obstakelbeveiliging toegepast moeten worden. Als deze van staal is dan sla je de plank mis |

**Ingevoerde bijdragen**

Duurzame inzetbaarheid van mensen in het kader van veiligheid is iets wat zeker meegenomen moet worden in het onderwerp duurzaamheid.

Bouw de mogelijkheid in het contract om altijd ruimte te geven voor duurzame innovaties. De markt verandert... ga mee met de tijd en laat normen geen obstakel zijn

In plaats van duurzaam voordeel vandaag, moeten bedrijven nadenken over continue innovatie. Het voordeel dat voortkomt uit een innovatie – uit creatieve vernietiging van het oude – binnenkort worden weggeconcentreerd. Dat is prima, zolang je maar klaar bent voor de volgende innovatie. Ik heb het niet over grote innovaties, innovatie met een hoofdletter 'I'. Ik heb het over constant nieuwe manieren vinden om klanten tevreden te stellen, ze te behouden en om de totale markt te laten groeien. Innovaties kunnen nieuwe producten of betere manieren om met klanten om te gaan, of om ze te bedienen.

Vraag gelijkwaardigheid uit. Niet alleen de norm. Dat maakt innoveren of hergebruik mogelijk.

Vraag gelijkwaardigheid uit. Niet alleen de norm. Dat maakt innoveren of hergebruik mogelijk.

**Groep: Diversen****Ingevoerde bijdragen**

Gezonde voorraden aanhouden.

meetbaar in de aanbesteding kan mogelijk zijn, hoe ondernemend qua duurzaamheid is het bedrijf. welke resultaten heeft deze al behaald. anders dan enkel het co2 certificaat waar bijna iedere partij op level 5 zit

Duurzaamheid is iets waar bedrijven op een heel eigen wijze invulling aan zullen geven. Het is zo breed dat vergelijken moeilijk is. Geef vooral de ruimte voor alternatieve materialen. Maar deze materialen moeten wel aantoonbaar beter zijn (cradle to grave).

## 7 Doorlooptijden

### 7.1 Weke mogelijkheden ziet u om wegbeheerders tevreden te houden? En wat zijn daarvoor de randvoorwaarden?

Groep: Leveranciers

| Ingevoerde bijdragen                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| standaard borden zoals UIT en Chevron kunnen uit voorraad leverbaar zijn                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| betere spreiding vanuit de NBD, soms weken rustig en dan ineens heel veel tegelijk 'over de schutting'                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Just-in-time productie voor bebording is al de standaard.<br>materialen als FWWs/LWWs etc zijn snel leverbaar.<br>vraag is wat de doen met maatwerk? Portalen altijd een levertijd. BOD-masten zouden redelijk gestandaardiseerd moeten worden.                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Randvoorwaarde                                                                                                                                                                                                                                                                  | Waar ligt het risico van aanhouden afroep voorraad?<br>Het zojuist gestelde voorbeeld: wat als er een BOD-mast met grotere diameter snel geleverd kan worden, betaald de wegbeheerder de meerprijs?<br>Projectplanning lopen geregeld in elkaar wat uitvoering vertraagd waardoor er pieken en dalen zijn. Bij een piek kan je niet alle wegbeheerders tevreden houden?<br>Of is samenwerking tussen perceelhouders bespreekbaar met een tevreden wegbeheerder als gevolg? |
| per werk doorlooptijden afspreken                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Standaard levertijd naar 26 weken. Beter planbaar voor uitvoerende partij. Combinatiewerken. Ook beter voor de continuïteit. Wil de klant sneller? Meerprijs.                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Misschien een extra perceel maken voor schadewerk! Eén partij die voorraadhoudend is voor schades.                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Na opdracht, contact met de wegbeheerder over planning, vragen etc.<br>Na oplevering feed-back van de wegbeheerder rechtstreeks met de uitvoering.                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| gegarandeerde afname en standaardisatie waardoor voorraad mogelijk wordt .                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Voorraad houden dito condities (prijzen)                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Randvoorwaarde                                                                                                                                                                                                                                                                  | o.a. Prijs daarmee niet meer doorslag gevend.<br>Masten kunnen hiermee zwaarder worden uitgeleverd als sterkte techn. noodzakelijk                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Verwachtingen van de wegbeheerders moeten realistisch zijn; gelet op de keuze en de contractvorm en huidige marktsituatie:<br>-standaard/ gemiddelde doorlooptijd bepalen<br>-bij opdracht moet er geïnformeerd worden of dit realistisch is en wat de actuele doorlooptijd is. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Randvoorwaarde                                                                                                                                                                                                                                                                  | -standaard doorlooptijd bepalen<br>-bij opdracht moet er geïnformeerd worden of dit realistisch is en wat de actuele doorlooptijd is.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

Groep: Aannemers

| Ingevoerde bijdragen                                              |                                       |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| meer naar standaard producten<br>voorraden kunnen hierdoor omhoog |                                       |
| Randvoorwaarde                                                    | een basis aan standaard moeten hebben |

**Ingevoerde bijdragen**

coördinatie volledig bij de aannemer, de lijnen kort houden. laat de aannemer zijn werk doen.  
voorraad beheer kan in de basis maar met minimale voorraad ivm het hergebruik in het arriaal. circulair werken in 2030!!!!

LWW/GHWW/KHWW/FWW liggen bij ons al op voorraad. Dit kan ook bij BOD als er aan een aantal voorwaarden wordt voldaan bij de 'hardlopers' waarbij staffel wordt gemaakt in relatie met boordhoogte en m2:

1. standaard kleur. Nu zijn er te veel kleuren in de omloop
2. standaard bordhoogte tov maaiveld óf geen aangelaste strippen meer maar losse beugels gebruiken

In dit geval zal bij kleinere mastborden de mast misschien te zwaar uitgevoerd worden en bij andere gevallen weer binnen de juiste belasting vallen.

Stel dus staffels vast.

Alles buiten de staffel wordt een special. Op dit moment is een BOD altijd een special

tijd voor planvorming verkorten, in de doorlooptijd van het gehele project vraagt dit aspect in de praktijk het meeste tijd

vaak hebben wegbeheerders zelf een belangrijke 'stem' in de doorlooptijd van het project. de procedures en aanvraagtermijnen zijn simpelweg (veel) te lang

toepassen tijdelijke BWV

De ervaring van doorlooptijden bij de wegbeheerder zijn afhankelijk van de totale keten (voorbereiding NBD tot oplevering). Je kunt daarbij in de ROK afspraken maken aangaande doorlooptijden. Deze kun je koppelen aan BPKV criteria.

Randvoorwaarde      Standarisatie van materialen en processen.

Voorraden aanleggen, deze kunnen dan ook voor-gefinancierd worden.

Het bijzondere is dat de wegbeheerders een snellere doorlooptijd wil maar aan de uitvoeringszijde zij zelf afdelingen hebben zoals verkeersloketen die niet meewerkend zijn en ook niet afwijken van hun eigen afgesproken afstemmings termijnen om bijvoorbeeld verkeersmaatregelen af te stemmen.

Samen zoeken we naar optimalisaties in de ontwerp- en uitvoeringswijze

Randvoorwaarde

Wij stappen met open vizier de samenwerking in, vanuit de veron- derstelling dat iedereen dat doet. Allebei nemen we onze verantwoor- delijkheid en zoeken we naar oplossingen die best for project zijn. We leveren allebei een actieve inbreng en wachten niet af.

Tijdig aanleveren informatie

Tijdig besluiten nemen zorgt voor een soepel proces

Door deze contract aanpak is de doorlooptijd van opdracht geven sowieso sneller. Prioriteitenlijst van materialen en die op voorraad nemen. Dan is alleen de variabele: de mogelijkheid om verkeersmaatregelen te mogen zetten (conflict).

**Groep: Diversen****Ingevoerde bijdragen**

zonder de reden van de wegbeheerders te weten is het lastig om een oplossing te genereren. in de gesprek zojuist denk ik dat het te lang duurt eer er iets daadwerkelijk op de weg staat. is de wegbeheerder bekend met het proces? eerst aanbesteden, dan ontwerpen (uniformiteit), dan bestellen (betalingsproblemen, leveringsproblemen) en dan realiseren (kan ik wel een verkeersmaatregel krijgen, kan ik wel op die locatie aan het werk) overal kan je een oplossing voor vinden maar niet gaan schieten met hagel dat duurt over het algemeen nog langer

**Ingevoerde bijdragen**

Voor een deel begint de onvrede al bij de hoogte van de jaarlijkse kosten voor het hebben van boden in de database. De NBd begint in de relatie tot de wegbeheerder met een achterstand.

**Randvoorwaarde**

Betere communicatie en rapportage over de jaarlijkse kosten.

Het aanvragen van nieuwe bewegwijzering duurt lang. Er leeft een idee bij gemeentes van ondercapaciteit bij de NBd voor het in behandeling nemen van aanvragen. Contact zou vlotter moeten zijn en doorloop sneller. Gemeentes willen vaak borden en wijzigingen zelf doorvoeren buiten de NBd om. Dit zou voorkomen kunnen worden door snellere procedures.

## 7.2 Welke risico's ontstaan volgens u als afspraken over doorlooptijden niet op ROK niveau worden vastgelegd?

**Groep: Leveranciers****Ingevoerde bijdragen**

ontevredenheid bij alle partijen indien niets wordt vastgeld.  
Doel is uiteraard z.s.m. je project te realiseren en te factureren.

Geen, doorlooptijden worden besproken en vastgelegd.

doorlooptijd kan te lang worden als de werkvoorraad oploopt

geen, doorlooptijden vastleggen in NOK

Aannemersfeestje [?][?][?]

Wij zien weinig risico's iedereen wil zo snel mogelijk zijn opdracht afronden. Uiteindelijk willen bedrijven zsm opleveren en betaald krijgen dat is het gezamenlijke belang. Levertijden moeten bij opdracht afgestemd worden.

**Groep: Aannemers****Ingevoerde bijdragen**

Afspraken moeten altijd SMART zijn, risico's zijn dat zaken te lang blijven liggen  
Procesafspraken maken tijdens de ROK

Doorlooptijden veel te lang. Blijvend wordt er gezocht naar combinaties/efficiëntie die er uiteindelijk niet zijn.

geen.

wat is hierin eigenlijk van belang? een snelle doorlooptijd van een product of project óf voorspelbaarheid (wellicht een langere doorlooptijd, maar wel een vaste doorlooptijd (bijv. 20 weken)

geen

Indien het werk integraal onderdeel is van een dbfm overeenkomst waarbij bepaalde data hard zijn ivm openstelling nieuw wegdek. Financiële gevolgen niet te overzien !

geen specifieke (additionele) risico's zolang je dit op NOK-niveau wél doet

**Groep: Diversen****Ingevoerde bijdragen**

geen. de doorlooptijden leg je vast in een nadere overeenkomst per opdracht

## 7.3 Welke aandachtspunten wilt u ons nog meegeven betreffende dit onderwerp?

### Groep: Leveranciers

#### Ingevoerde bijdragen

Gedegen communicatie met NBd bij vragen na vestrekken van de NOK

op duurzaamheidsvlak gebeurt veel. Blijf met elkaar in gesprek en probeer samen beter te worden. Veel innovaties moeten groeien en worden beter door feedback te geven en de gelegenheid te geven dit ook daadwerkelijk te verbeteren. Niet direct afschieten!!!

Beloon duurzaamheid / hergebruik....

Wij weten niet wat de wegbeheerder acceptabel acht qua doorlooptijden, zijn de verwachtingen goed en realistisch.

### Groep: Aannemers

#### Ingevoerde bijdragen

Filter doorlooptijden met belangen van project.

ruimere doorlooptijden. Hierdoor veel minder discussie en nog veel meer werkplezier. De druk op fabrikant en contractant wordt hiermee verminderd als ook de mogelijkheid voor spreiding van werken in drukke tijden

niet toepassen van percelen, en maak in de uitvraag van ieder specifiek project(je) de gewenste doorlooptijd ná opdrachtverstrekking kenbaar

Qua doorlooptijden is er een duidelijk verschil tussen het herstellen van een standaard schade mast of een groot project met specials.

Je kunt wel standaard doorlooptijden afspreken aangaande standaard producten met ene bepaalde omvang (tijd kader definiëren).

Echter voor een special zul je maatwerk moeten toepassen. Hiervoor kun je dan proces afspraken maken (binnen bepaalde termijn planning afgeven).

Integraal contract. DBFM, DC, EC . Besef dat er meerdere disciplines afhankelijk kunnen zijn van onze producten voor realisatie en planning. Voorbeeld test DVM !!

Verwachtingen management naar de wegbeheerders is dus belangrijk. Neem dat mee in het opstellen van de emvi/bvp criteria.

### Groep: Diversen

#### Ingevoerde bijdragen

nog geen

geef meer context mee waarom men niet tevreden is, is elke wegbeheerder ontevreden, scheelt dit per regio, wat is er al aan gedaan?

Zorg ervoor dat het bijwerken van data in de landelijke dataset ook onderdeel wordt van de aanbesteding. Vraag om foto's bij plaatsen, mogelijk ook borden laten inmeten. Gegevens van de nieuw geplaatste borden direct opnemen in de landelijke database. Dit is administratieve handeling die ligt bij de NBd, maar dit zou voor een deel ook al bij de uitvoerder kunnen liggen, zeker het maken van foto's en het inmeten van de geplaatste borden.

## 8 Wat vond u van deze marktconsultatie? (vraag 1 uit 2)

Geef alstublieft een rapportcijfer (1-10) per onderdeel van de marktconsultatie, hoe u die hebt ervaren.

### Groep: Alle gebruikers

| Onderdelen                                                                                            |  | Gemiddelde | Spreiding |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------|-----------|--|
| De inhoud van de marktconsultatie (thema's en vragen)                                                 |  | 7,4        | 0,7       |  |
| De werkwijze van de marktconsultatie (vragen per bedrijf beantwoorden en direct antwoorden bespreken) |  | 7,3        | 1,1       |  |
| De marktconsultatie als geheel                                                                        |  | 7,3        | 1,2       |  |
|                                                                                                       |  | 7,4        | 1,0       |  |

### Groep: Leveranciers

| Onderdelen                                                                                            |  | Gemiddelde | Spreiding |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------|-----------|--|
| De inhoud van de marktconsultatie (thema's en vragen)                                                 |  | 7,5        | 0,9       |  |
| De werkwijze van de marktconsultatie (vragen per bedrijf beantwoorden en direct antwoorden bespreken) |  | 7,8        | 0,8       |  |
| De marktconsultatie als geheel                                                                        |  | 7,6        | 1,0       |  |
|                                                                                                       |  | 7,6        | 0,9       |  |

### Groep: Aannemers

| Onderdelen                                                                                            |  | Gemiddelde | Spreiding |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|------------|-----------|--|
| De inhoud van de marktconsultatie (thema's en vragen)                                                 |  | 7,3        | 0,4       |  |
| De werkwijze van de marktconsultatie (vragen per bedrijf beantwoorden en direct antwoorden bespreken) |  | 6,6        | 1,1       |  |
| De marktconsultatie als geheel                                                                        |  | 6,6        | 1,2       |  |
|                                                                                                       |  | 6,8        | 1,0       |  |

**Groep: Diversen**

| Onderdelen                                                                                            |                                                                                    | Gemiddelde | Spreiding |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|--|
| De inhoud van de marktconsultatie (thema's en vragen)                                                 |  | 7,7        | 0,5       |  |
| De werkwijze van de marktconsultatie (vragen per bedrijf beantwoorden en direct antwoorden bespreken) |  | 8,0        | 0,8       |  |
| De marktconsultatie als geheel                                                                        |  | 8,3        | 0,5       |  |
|                                                                                                       |  | 8,0        | 0,7       |  |

## 9 Wat vond u van deze marktconsultatie? (vraag 2 uit 2)

Wat wilt u eventueel verder nog kwijt over uw beleving van de marktconsultatie?

**Groep: Leveranciers****Ingevoerde bijdragen**

Jammer dat de gehele consultatie met als uitgangspunt integraal aanbesteden is opgemaakt.

goede sessie, echter volgende keer niet baseren op een voorgenomen keuze.

Prima setting

Een niche-markt "Bewegwijzering NL" kent geen marktwerking. Te weinig partijen in relatie tot aantal aanbieders. De contractanten kunnen dat veranderen. Wees lief voor elkaar. ☺

De vragen en opmerkingen zijn vooral gericht op de aannemer. De insteek van een mark-consultatie is erg goed.

Positief, meer feedback vanuit iedereen. Wel meer inhoudelijkheid van de koers/richting op de inhoud van het contract.

op veel facetten nog een keuze te maken, succes met de voorbereiding

mooi dat je aan de voorkant wordt meegenomen in het proces

Te veel op de aannemer gericht

**Groep: Aannemers****Ingevoerde bijdragen**

aannemer en leveranciers apart ,voor het 100% slagen antwoorden vanuit de aannemerszijde meer te harte nemen ipv vooringenomen keuze van het NBd.

Ik had het gevoel dat het contract al is ingevuld. Dit maakt het open gesprek niet meer mogelijk. Verder een goede bijeenkomst

Ik vraag nog wel even om goed te kijken naar de keuze voor 1 aannemer per perceel. dit is niet wat de realisatie partijen zouden willen.

**Ingevoerde bijdragen**

Heel goed. Interessante thema's. Jammer dat discussie niet echt op gang kon komen vanwege de hoeveelheid vragen die er waren. Jammer dat er vanuit de markt maar een aantal live wilden toelichten. Toch beetje kaarten voor de borst idee.

Nvt

positief, zie graag vervolg bij meer bekend van inrichting contract

**Groep: Diversen****Ingevoerde bijdragen**

Slim dat iedereen via de laptop zijn mening kan geven. Open discussie loopt vaak uit.

vond het een mooie sessie en een goede manier om informatie te achterhalen. merkte wel wat oud zeer over het huidige contract