

BIJLAGE A: Vragenlijst Marktconsultatie

VOORAF/invulinstructie

- Gebruik onderstaand formulier om te reageren op de marktconsultatie [AT-2023-01: Transitiepad Kustlijnzorg en Vaargeulonderhoud](#).
- Invullen en inzenden uiterlijk op 31 januari 2023
- Na invullen graag inzenden via de berichtenmodule op TenderNed.
- Waar het kan, graag kort en bondig antwoorden, maar wel concreet en verklarend. (bijvoorbeeld: Wij zien het zo:....., want.....)

Uw gegevens

Organisatienaam	
Functie	
E-mailadres	
Telefoonnummer	
Mogen we u benaderen voor nadere toelichting?	
Bent u bereid tot een individueel toelichtend gesprek?	
Zo ja: zijn er specifieke thema's die u zou willen bespreken tijdens het individuele gesprek?	
Welke specialisten van RWS zou u graag aanwezig zien daarbij?	

Algemeen

1)	De ambitie van RWS is om vanaf 2030 klimaatneutraal te zijn: aan welke eisen moet de inkoopstrategie voldoen om dit te bereiken volgens u?	
2)	Hoe kunnen wij als opdrachtgever innovaties en duurzaamheid stimuleren en desinvesteringen voorkomen?	
3)	Welke factoren bepalen of u als marktpartij een investering (verduurzaming) terug kunt verdienen. Kunt u dat voor de volgende elementen concreet en kwantitatief aangeven? - omvang contract • In m³ per jaar • financiële omvang per jaar • in looptijd in jaren	

4)	Kunt u aangeven hoe RWS met haar inkoopstrategie voldoende zekerheid kan genereren zodat u bereid bent te investeren in emissieloos materieel? Geef aan hoe u tegen de volgende instrumenten aankijkt als voldoende voor uw investeringsbereidheid (licht toe hoe u dat ziet): • Beleid? • aanbesteding/contract? • Convenanten? • Wet- en regelgeving nationaal? • Wet- en regelgeving internationaal?	
----	--	--

Suggesties huidige inkoopwijze en MKI(-W)

5)	Welke drempels in de huidige inkopen ervaart u als marktpartij om te (kunnen) investeren in emissieloos materieel? Licht toe.	
6)	Biedt de huidige werkwijze voor u voldoende prikkel om te investeren in emissieloos materieel? Licht toe.	
7)	Hoe hoog moet de waardering voor MKI-W zijn om emissieloos materieel aangeboden te krijgen vanuit uw bedrijf? Licht toe.	
8)	Het is momenteel toegestaan om met eigen LCA's MKI te berekenen en deze als categorie 1 data te gebruiken. Nadeel is dat opdrachtgevers soms voor dezelfde brandstofcategorie zeer verschillende berekeningen zien. Hoe kijkt u aan tegen het uitsluiten van categorie 1 data en het uitsluitend toestaan van categorie 3 data? Of anders geformuleerd: Hoe staat u als marktpartij tegenover het idee om met generieke gezamenlijke data te gaan werken, zonder ruimte voor eigen LCA's? En welke randvoorwaarden of spelregels zijn daarbij dan nodig?	
9)	Om de emissies niet alleen te gaan modelleren, maar ook (de MKI-berekeningen) te valideren, zouden we emissiemetingen kunnen voorschrijven. Hoe staat u hier tegenover?	
10)	Hoe kijkt u tegen het uitvragen van een maximale prestatie voor vast duurzaamheidsbudget aan?	
11)	Hoe kijkt u aan tegen een maximaal toegestane MKI (of een emissieplafond) bij projecten?	

12)	Welke andere wensen of suggesties heeft u voor verbeteringen van de huidige manier van werken met MKI als gunningscriterium?	
-----	--	--

De ingroeipaden

13)	Wanneer wij als opdrachtgever de eisen van het <u>basisniveau</u> (peloton) als minimum stellen voor onze aanbestedingen, kunt u dan blijven inschrijven in alle periodes? Licht toe.	
14)	Wanneer wij als opdrachtgever de eisen van het <u>ambitieniveau</u> (koploper) als minimum stellen voor (een deel van) onze aanbestedingen, kunt u daarop dan blijven inschrijven in alle periodes? Licht toe.	
15)	Hoeveel koplopercontracten per jaar zouden we in de markt kunnen zetten? Antwoord in termen van kuubs per jaar en/of als percentage van het totaal werkpakket. Licht toe.	

De scenario's algemeen

16)	Wat vindt u van de vijf scenario's die zijn beschreven? Wat is wat u betreft de ideale mix?	
17)	Is er een voorkeursscenario voor u? Zo ja, welke en met welke reden?	
18)	Zijn er voor u "no go"-scenario's, met andere woorden: scenario's die u zou willen blokkeren? Zo ja, welke en met welke reden?	

De scenario's specifiek scenario 1: MKI

19)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaatneutrale doelen? Licht toe.	
20)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	
21)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
22)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
23)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	
24)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	

De scenario's specifiek scenario 2: contractuele portfolioaanpak

25)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaatneutrale doelen? Licht toe.	
26)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	
27)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
28)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
29)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	
30)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	

De scenario's specifiek scenario 3: Grote contracten

31)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaatneutrale doelen? Licht toe.	
32)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	
33)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
34)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
35)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	
36)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	

De scenario's specifiek scenario 4: RWS aankoop en/of leasen schip

37)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaatneutrale doelen? Licht toe.	
38)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	
39)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
40)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
41)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	

42)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	
43)	Bent u eventueel geïnteresseerd om als exploitant op een schip van RWS in te schrijven?	
44)	Hoe kunnen de leerervaringen van de koop of lease van dit schip voor de sector worden ontsloten?	
45)	Wat is een goede exit-strategie voor dit scenario?	

De scenario's specifiek scenario 5: ingroei emissieloos

46)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaatneutrale doelen? Licht toe.	
47)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	
48)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
49)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	
50)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	
51)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	

Techniek/Kennis & Innovatie

52)	Hoe kijkt u als marktpartij tegen het voorschrijven van stikstof, fijnstof en combinatie stikstof/fijnstof reducerende maatregelen aan?	
53)	Wat is uw verwachting ten aanzien van de beschikbaarheid van biobrandstof conform RED II, annex IXa, de komende jaren?	
54)	Biobrandstoffen zien we als transitiebrandstoffen naar REDII category 4, de zogenaamde RFNBO's. Hoe ziet u dit voor de jaren tot 2030? En voor de jaren daarna?	
55)	Welke energiedragers, mogelijkheden in brandstof en techniek zou Rijkswaterstaat met haar inkoopstrategie moeten stimuleren?	
56)	Wanneer is het voor u als marktpartij mogelijk om emissieloos te werken?	
57)	Welke kennis ontbreekt het u t.a.v. klimaatneutraal, circulair en emissieloos werken en hoe zou hierin voorzien kunnen worden?	

58)	Hoe kunnen we kennisontwikkeling en het delen daarvan optimaliseren? Welke randvoorwaarden zijn nodig?	
-----	--	--

Risico's, planning & financiën

59)	Welke indexering van alternatieve energiedragers kunnen wij als opdrachtgever hanteren?	
60)	Hoe kunnen wij als opdrachtgever het prijsrisico en productiviteitsrisico mitigeren/beheersbaar houden voor zowel marktpartijen als opdrachtgevers?	
61)	Wat is het verwachte kosteneffect van het emissieloos werken op (<u>kwantitatief beantwoorden</u>):	
	a) CAPEX: in % t.o.v. traditionele dieselschepen?	
	b) OPEX: in % t.o.v. traditionele dieselschepen voor de volgende onderdelen:	
	c) -% Productiviteitswinst (-) of -verlies (+) per kuub-beun-uur	
	d) -% brandstofkosten duurder (+) of goedkoper (-)	
	e) -% onderhoud duurder (+) of goedkoper (-)	
	f) -% bemanningskosten duurder (+) of goedkoper (-)	
	g) -% afschrijving duurder (+) of goedkoper (-)	
	h) In totaal: CAPEX + OPEX in % verwachte prijs per kuub-beun-uur duurder (+) of goedkoper (-)	
62)	Hoe zou de risicoverdeling en/of kostenverdeling tussen marktpartij en opdrachtgever m.b.t. duurzaamheid eruit moeten zien?	

Uw uitgangspositie

63)	Hoe zijn duurzaamheid en investeringen in uw bedrijf met elkaar verweven en georganiseerd?	
64)	Welke investeringsprogramma's verwacht u als marktpartij te gaan doen?	
65)	Hoe schat u als marktpartij uw positie in als concurrentie op duurzaamheid leidend wordt bij aanbestedingen?	
66)	Voor welke andere opdrachtgevers bent u als marktpartij werkzaam in de kust- en vaarwegonderhoudswerken? Bewegen deze opdrachtgevers in dezelfde richting en hebben zij al soortgelijke vragen in een marktconsultatie aan u gesteld?	

67)	Hoe kijkt u als marktpartij aan tegen de snelheid van emissie-eisen om ons heen (IMO, EU en andere klanten)?	
-----	--	--

Tenslotte

68)	Wat voor andere ideeën heeft u als marktpartij nog voor het verduurzamen van het varend materieel t.a.v. de kustlijnzorg en vaargeulonderhoud?	
69)	Wat wilt u verder nog meegeven t.a.v. het vaststellen van een inkoopstrategie t.a.v. kustlijnzorg en zoute en zoete vaargeulen?	
70)	Wat wilt u verder nog kwijt over deze marktconsultatie?	
71)	Als u een rapportcijfer zou geven voor deze marktconsultatie (1-10), welk cijfer zou u dan geven? Licht toe.	