



RWS BEDRIJFSVERTROUWELIJK

Marktconsultatie Inkoopstrategie Transitiepad Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud

Marktconsultatie voor het Transitiepad Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud (TPKV) te vertalen naar een inkoopstrategie voor de zeegaande baggerwerken van Rijkswaterstaat

Datum	10 januari
Versie	1.0
Status	Definitief

Colofon

Uitgegeven door Rijkswaterstaat
Auteur Harry Zondag
Informatie
Telefoon
Mobiel 06-51698200
E-mail harry.zondag@rws.nl

Datum 10 januari 2023
Versie 1.0
Status Definitief

Versiebeheer

0.41	FG+HZ: verzameld en gestructureerd
0.52	FG+HZ: opmerkingen klankbordgroep verwerkt
0.55	HZ: opmerkingen KW en lay-out bijgewerkt
0.6	KW: op inhoud vrijgegeven
0.7	MN: bijlagen toevoegen
1.0	MN: lay-out en definitief

Inhoudsopgave

1 Inleiding 4

- 1.1. Introductie marktconsultatie 4
- 1.2. Aanleiding 4
- 1.3. Algemeen: de transitie waar we voor staan 4
- 1.4. Van gezamenlijke routekaart en ingroeipad naar inkoopstrategie 5
- 1.5. Leeswijzer 6

2 Inkoopstrategie van het Transitiepad Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud 7

- 2.1. Vertalen ambities naar concrete inkopen 7
- 2.2. Uitgangspunten inkoopstrategie 7
- 2.3. Samenwerken noodzaak 7
- 2.4. Ingroeipaden 8
- 2.5. Vertaling ingroeipaden naar inkoop 8
- 2.6. Dilemma's voor de inkoop 9
- 2.7. Denkrichtingen in inkoopscenario's 12

3 Denkrichtingen inkoopscenario's uitgewerkt 13

- 3.1. Toelichting op de plaatjes 13
- 3.2. Scenario 1 MKI en duurzaamheidseisen steil laten groeien 13
- 3.3. Scenario 2 Contractuele portfolioaankpak 14
- 3.4. Scenario 3 Grote contracten (perceel grootte en contractduur) 15
- 3.5. Scenario 4 Rijkswaterstaat aankoop en/of leasen eigen schip 16
- 3.6. Scenario 5 Toenemend deel van het werk emissieloos aanbesteden 17
- 3.7. Tabel Basiskennmerken Scenario's 18

4 Procedure marktconsultatie 19

- 4.1. Doel 19
- 4.2. Doelgroep 19
- 4.3. Aanmelding 19
- 4.4. Opzet marktconsultatie 19
- 4.5. Overige bepalingen 20
- 4.6. Communicatie 21
- 4.7. Planning 21

Bijlage A: Vragenlijst marktconsultatie 22

Bijlage B: Routekaart TPKV 27

Bijlage C: Basis- en Ambitieniveau Binnenlands Materieel 28

Bijlage D: Basis- en Ambitieniveau Zeegaande Materieel 29

1 Inleiding

1.1. Introductie marktconsultatie

Voor de doorvertaling van de routekaart voor het Transitiepad Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud (TPKV) naar de projecten van Rijkswaterstaat (RWS) wordt een inkoopstrategie uitgewerkt. Omdat de transitie en de inkoopstrategie onze marktpartners raakt, willen we graag met hen in dialoog voor feedback en informatie. Daarbij leggen we onze dilemma's, ideeën en aanpak voor ter bespreking en toetsing door belanghebbenden.

In deze marktconsultatie ligt de nadruk op zeegaande baggerwerkzaamheden, in een later stadium bepalen wij ook de inkoopstrategie voor binnenlandse baggerwerken. De focus ligt hier op het beperken van de emissies, het circulair verwerken van vrijkomende baggerspecie is geen onderdeel van deze marktconsultatie.

1.2. Aanleiding

Dit document is door RWS opgesteld ten behoeve van een marktconsultatie over de inkoopstrategie voor het TPKV. De inkoopstrategie beoogt het TPKV te vertalen naar concrete inkopen de komende jaren.

Het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (MinIenW) heeft samen met RWS en ProRail de strategie Klimaatneutrale en Circulaire Infrastructuurprojecten (KCI) opgesteld. Dit vanuit de ambitie om als opdrachtgever van infraprojecten in 2030 volledig klimaatneutraal en circulair te werken, met hoogwaardig hergebruik van materialen en halvering van het gebruik van primaire grondstoffen. Het programma waarmee we de strategie KCI implementeren, vindt plaats via transitiepaden. Deze transitiepaden staan voor de MinIenW werkterreinen met de meeste klimaatimpact: Wegverharding, Kunstwerken, Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud, Weg-, Dijk- en Spoormaterieel, Bovenbouw Spoor en Energievoorziening Spoor.

1.3. Algemeen: de transitie waar we voor staan

Beperking van klimaatverandering, behoud van biodiversiteit en verbetering van de luchtkwaliteit zijn drie grote maatschappelijke opgaven van deze tijd. Tegelijkertijd kampt de samenleving met een woningcrisis en is een goed functionerende infrastructuur van levensbelang.

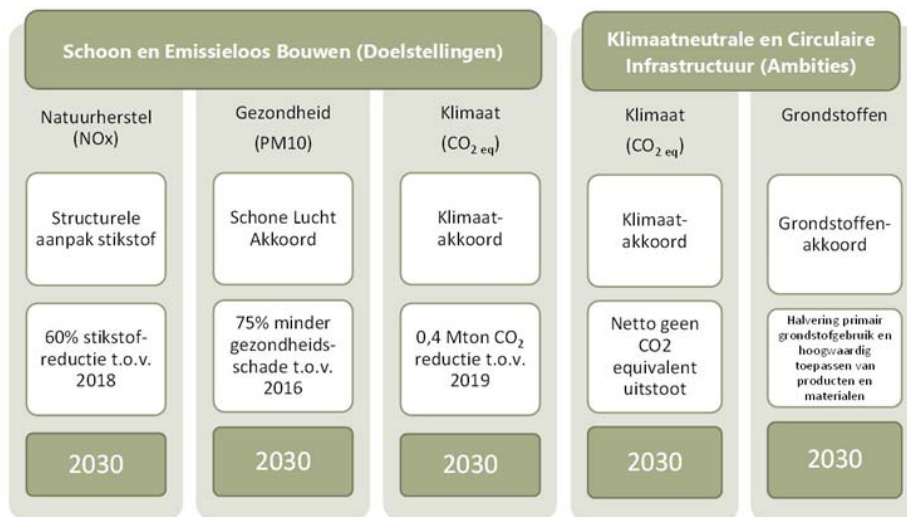
De bouwsector is door materiaal- en energieverbruik één van de veroorzakers van de genoemde problemen, maar speelt tevens een belangrijke rol bij het oplossen van de genoemde vraagstukken. Voor een toekomstbestendige bouwsector is verduurzaming essentieel. Voor de waterbouwsector ook een exportkans: koplopers in duurzame waterbouw worden.

Het MinIenW, RWS, ProRail, medeoverheden, bedrijven en kennisinstellingen werken daarom samen aan de uitvoering van het rijksbrede programma Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB) en de MinIenW strategie KCI.

Door MinIenW is in de strategie KCI de ambitie opgenomen om in 2030 zowel voor de eigen organisatie als bij de aanleg en het beheer van de rijksinfrastructuur de stap te zetten naar volledige klimaatneutraliteit en circulair werken.

In het programma SEB staan de volgende doelstellingen voor het terugdringen en voorkomen van uitstoot in de bouw in 2030:

- Reductie van stikstofuitstoot door bouwmaterieel met ten minste 60% t.o.v. 2018;
- Vermindering van de uitstoot van broeikasgassen door mobiele werktuigen en bouwlogistiek met minimaal 0,4 Mton (Klimaatakkoord 2019);
- Verbetering van gezondheid met minimaal 75% door reductie van de fijnstof-emissies van mobiele werktuigen (Schone Lucht Akkoord 2016).



1.4. Van gezamenlijke routekaart en ingroeipad naar inkoopstrategie

Om de ambities en doelen te realiseren hebben SEB en KCI samen met de stakeholders in de bouwsector een routekaart opgesteld die het traject van verduurzaming richting 2030 beschrijft. Als input voor de SEB- en KCI routekaart is door RWS de routekaart voor het TPKV opgesteld. Hierover is meer informatie te vinden via de websites www.duurzame-infra.nl en www.opwegnaarseb.nl. Voor de volledigheid is in de bijlagen B, C en D de relevante informatie met een specifieke link opgenomen. De routekaart en de ingroeipaden als hier bijgevoegd zijn nog onderwerp van bestuurlijke vaststelling en er zijn varianten in opmaak en accent, maar op inhoud staat dit nu vast sinds mei 2022.

Onderdeel van deze routekaart is een ingroeipad, waarin verschillende eisen voor een basisniveau en een ambitieniveau worden gesteld in verschillende periodes, met steeds oplopende duurzaamheidseisen aan de energiedragers en emissieklassen van motoren. Deze dienen, na vaststelling, te worden vertaald naar de inkopen van alle publieke opdrachtgevers. RWS kijkt daarvoor naar de implementatie in de contracten van de komende zeegaande (en in later stadium) binnenlandse baggerwerken. Deze marktconsultatie is bedoeld om daarover in dialoog te gaan en informatie op te halen uit het bedrijfsleven.

1.4.1. Focus van het Transitiepad Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud

Vanaf 2030 is het de ambitie om het vaargeulonderhoud en kustlijnzorg, klimaatneutraal en circulair uitvoeren. Het transitiepad is de aanjager van deze verandering.

Circulair uitvoeren richt zich bij kustlijnzorg & vaargeulonderhoud op hoogwaardig hergebruik van de materialen grond en bagger en halvering van het gebruik van primaire grondstoffen. Bescherming van de voorraad van zand en sediment is daarbij een belangrijk uitgangspunt. Het circulair ontwerpen en gebruiken van het materiaal

voor het materieel (equipment) is nog een stap verder die we uiteindelijk ook zullen moeten gaan zetten. Dat is voor de korte termijn echter nog geen focus voor TPKV.

Vanuit de opgave klimaatneutraal ligt de focus op het beperken van de emissies van broeikasgassen (CO₂-equivalenten) door de projecten. Tegelijkertijd beperken we naast CO₂-equivalenten waar mogelijk maximaal fijnstof, stikstofoxiden en andere schadelijke emissies. De uiteindelijke ambitie is dat we naar volledig emissieloos werken willen.

Onder emissieloos wordt hier verstaan: klimaatneutraal (=netto geen CO₂eq meer toevoegen aan de atmosfeer, well to propeller) én geen andere schadelijke emissies meer (zoals zwavel, stikstofoxide en fijnstof). Wij veronderstellen dat emissieloos nog een grote uitdaging op korte termijn is, zeker over de hele keten gerekend, maar dat is wel de toekomst.

Het TPKV kijkt hierbij naar mogelijkheden voor niet of minder baggeren, slimmer/met minder transportafstand baggeren en met minder of zonder emissies baggeren. Bij minder emissies ligt de focus op het verduurzamen van het varende materieel.

1.4.2. Scope van het Transitiepad Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud

We onderscheiden 3 typen werkzaamheden (tussen haakjes het materieel waar het betrekking op heeft):

- Kustlijnzorg (zeegaand materieel);
- Zout vaargeulonderhoud (zeegaand materieel);
- Zoet vaargeulonderhoud en overige baggerwerken (binnenlands materieel).

Bij met name het zeegaand materieel hebben we ook te maken met spelers op de internationale markt. Daarop ligt de focus in deze marktconsultatie.

Uitdagingen genoeg, en ook kansen genoeg. Juist door vanuit de samenwerking te kijken naar welke innovaties nodig zijn, wat nu al haalbaar is en waar we de lat steeds hoger kunnen leggen, kunnen we voortgang boeken. Onze aanpak is meerjarig. Zo zorgen we ervoor dat we de afgesproken koers vasthouden.

In 2021 zijn we op hoofdlijnen begonnen met het schetsen van de stappen en het tempo voor de periode tot 2030 en werkten dat uit in een routekaart. We werken samen met partijen die hetzelfde doel en tempo willen hanteren, de rest dagen we uit en nodigen we uit om ook mee te doen. We staan nu voor de opgave de doorvertaling te maken naar implementatie in onze projecten en daarvoor maken we een inkoopstrategie.

1.5. Leeswijzer

Zoals hierboven geschetst in de algemene inleiding in hoofdstuk één, is er al veel informatie beschikbaar over het transitiepad en is er ook al op veel fronten samengewerkt met de markt. Deze marktconsultatie past dan ook in een al lang lopende dialoog over de duurzaamheid in de aanbestedingen. In hoofdstuk twee van dit document wordt de achtergrond van de inkoopstrategie van het TPKV nader toegelicht. Daarin spelen een aantal dilemma's die worden geschetst. Om uit deze dilemma's te komen staan in hoofdstuk drie een aantal concrete denkrichtingen van inkoopscenario's die onderdeel van onze inkoopstrategie zouden kunnen worden. In hoofdstuk vier wordt de procedurele kant en planning van de marktconsultatie beschreven, inclusief hetgeen u wel en niet kunt verwachten van deze consultatie. Tot slot bevat bijlage A een vragenlijst waarop RWS graag antwoord wenst te krijgen van geïnteresseerde marktpartijen.

Inkoopstrategie van het Transitiepad Kustlijnzorg & Vaargeulonderhoud

2.1. Vertalen ambities naar concrete inkoop

De ambitie van MinlenW is hoog: klimaatneutraal en circulair werken in 2030. Om daar te komen is de routekaart opgesteld. Daarmee is het echter nog niet gerealiseerd. Het vraagt nog om een concrete doorvertaling van de routekaart naar projecten. Daarvoor maakt RWS nu een inkoopstrategie en zoeken we naar de meest effectieve en efficiënte manier om de transitie te bewerkstelligen/faciliteren via de inkoop. Tegelijkertijd beseffen we ook de beperking van inkoopinstrumenten en zetten wij tevens in op beleid- en regelgeving: dat wil zeggen, daar waar wij daarop invloed hebben. Het internationale karakter van de markt, met bijbehorende beleid- en regelgeving, voor zeegaande baggerschepen is daarbij een belangrijk aandachtspunt.

2.2. Uitgangspunten inkoopstrategie

Voor RWS zijn voorafgaand aan het opstellen van een inkoopstrategie voor de transitie naar klimaatneutrale en circulaire uitvoering van haar baggerwerken een aantal uitgangspunten benoemd. Deze staan voor RWS niet ter discussie, maar kunnen wel verschillend worden ingeschat en beschouwd. Daarop is uiteraard wel feedback mogelijk.

De uitgangspunten bij de inkoopstrategie:

- Leveringszekerheid van het uitvoeren van de geplande werkzaamheden dient gewaarborgd te blijven (kust en vaargeulen op orde);
- Maximaal effect op de doelstellingen (zie §1.3);
- Een duurzaam concurrerende markt behouden;
- Gunstige markteffecten voor duurzame opdrachtnemers/marktpartijen;
- Gunstige kosteneffecten voor opdrachtgevers.

Daarnaast, ten behoeve van de uiteenzetting die verderop volgt, zijn de volgende werkhypotheses van belang:

- Alle opties zijn bespreekbaar;
- RWS besteedt nu werken aan, maar een terugvaloptie is meer zelf doen (eigen bezit van schepen en/of inzet van eigen capaciteit);
- Wanneer besloten zou worden tot vergaande ingrepen in de waardeketen, dan worden deze goed onderbouwd waarbij alle minder vergaande ingrepen beargumenteerd worden uitgesloten en is met de markt daarover gesproken;
- De inkoopstrategie is gebaat bij: voldoende middelen, haalbare technische oplossingen, voldoende consistentie en toekomstvastheid en voldoende vraagaggregatie om impact te hebben.

2.3. Samenwerken noodzaak

De transitie is een flinke opgave. Een transitie die we in samenwerking met de markt en medeoverheden aangaan. We zoeken dan ook nadrukkelijk de samenwerking op met andere publieke opdrachtgevers en met marktpartijen (met ieder de verantwoordelijkheid voor vertaling en implementatie in eigen organisatie).

RWS kijkt voor het verduurzamen van het baggerwerk in eerste instantie naar de eigen opgave, waar immers de eerste verantwoordelijkheid ligt. Daarnaast zoeken we uitdrukkelijk de samenwerking met andere overheden, zowel nationaal als internationaal en spannen ons in voor de rijks- en sectorbrede doelen van het MinlenW.

Met samenwerking geven we ook invulling aan het laatste uitgangspunt “voldoende vraagaggregatie” uit de vorige paragraaf (zie §2.2) de vraag van RWS alleen is niet groot genoeg om de gehele sector te transformeren. Daarnaast zijn bijvoorbeeld (bv) technische haalbaarheid, voldoende consistentie en toekomstvastheid ook gebaat bij samenwerking. Daarom zoeken wij (onder andere) de volgende samenwerking:

- RWS neemt deel aan de buyer group duurzaam baggeren, waarin Waterschappen, Provincies en Gemeenten samenwerken op het gebied van inkoop;
- RWS initieert samen met het Havenbedrijf Rotterdam een samenwerking met de Nederlandse zeehavens en enkele internationale autoriteiten en zeehavens in Noord-/West-Europa;
- Samenwerking met de markt om tot gezamenlijke en gedragen stappen te komen. De samenwerking rondom de routekaart en het ingroeipad zetten we dan ook graag voort rondom deze inkoopstrategie en het verder implementeren de komende jaren.

2.4. Ingroeipaden

De afgelopen maanden is samen met onder andere TNO, Deltares, de Unie van Waterschappen, de Vereniging van Waterbouwers en het Havenbedrijf Rotterdam een routekaart opgesteld.

Voor circulariteit constateren we daarbij dat bescherming van de voorraad en hoogwaardig hergebruik van sediment via beleid en regelgeving nog verder kunnen worden geoptimaliseerd. De acties daarop en concretisering in de tijd zijn nog in ontwikkeling en vragen te zijner tijd nog inzet en samenwerking.

Voor wat betreft de emissies is geconstateerd dat we goed kunnen aangeven wat er in welke periode van de stakeholders uit de sector verwacht wordt. Er zijn twee ingroeipaden opgesteld voor binnenlands baggermaterieel en twee ingroeipaden voor zeegaand baggermaterieel. Voor zowel het zeegaand als binnenlands baggermaterieel is namelijk een basisniveau en een ambitieniveau van de ingroeipaden opgesteld. In bijlage C en D zijn deze weergegeven. Daarbij is onderscheid gemaakt in emissieklassen van de motoren en duurzame energiedragers. Meer uitleg daarover is in de bijlage B te vinden.

Maatregelen		Indicatoren
1. Verschonen van motoren	a. Tier emissie-eisen	Tier emissie-eisen I t/m III
	b. CCR-emissienormen	CCR 0 t/m Stage V – IWP/IWA/NRE
2. Gebruik duurzame energiedragers	a. Biobrandstoffen conform RED II annex IXa	% duurzame energiedragers
	b. Renewable Fuel of Non-biological Origin (RFNBO)*	

*Tenminste een CO₂-reductie van 70%

Tabel: Overzicht maatregelen terugdringen emissies in ingroeipaden.

2.5. Vertaling ingroeipaden naar inkoop

De volgende stap is het toepassen van de ingroeipaden in de aanbestedingen. Om de maatregelen ten behoeve van het verschonen van motoren en het gebruik van duurzame energiedragers te kunnen vertalen naar projecten en hun aanbestedingen zien we een aantal mogelijkheden. Daarbij maken we onderscheid tussen de verschillende niveaus van de ingroeipaden.

2.5.1. Het basisniveau: minimumeisen, aangevuld met MKI op projectniveau?

Het basisniveau van de ingroeipaden zouden we als minimumeisen kunnen meegeven bij al onze projecten (daarmee dus op het basisniveau geen onderscheid meer voor verschillende projecten in het portfolio van RWS). Dan zou de eis kunnen worden geformuleerd:

1. In de periode van uitvoering dienen de motoren van het varend materieel minimaal te voldoen aan de in de tabel van het basisniveau van het ingroeipad geldende TIER/CCR-klassen.
2. Voor de uitvoering dient opdrachtnemer in het baggermaterieel minimaal gebruik te maken van het minimum percentage duurzame energiedragers van de geldende periode van het basisniveau van het ingroeipad, gedefinieerd volgens de daarbij geformuleerde eisen.

Daarmee zijn de eisen aan het materieel en de energiedragers weliswaar gedefinieerd, maar dit betreft dan alleen de minimumeisen om mee te kunnen dingen naar de werken. Het zegt iets over de duurzame energiedragers en over de emissies die bij verbruik van energiedragers mogen vrijkomen, maar het zegt nog niets over het totaal energieverbruik en over de totale emissies van die werken. Daarop is ook sturing nodig.

Dit zou via de milieu kosten indicator (MKI) van een project kunnen worden gedaan bij aanbesteding, ofwel door het als BPKV-gunningscriterium op te nemen, ofwel als eis voor een maximale MKI-waarde in het contract door een MKI-plafond of een emissieplafond op te nemen.

Over al deze bovenstaande gedachten en het in het tekstvak beschreven alternatief horen wij graag uw feedback in de marktconsultatie.

Alternatief: niet alle projecten dezelfde minimumeisen.

Ook een alternatief is denkbaar! Het is namelijk ook mogelijk dat RWS (of een andere opdrachtgever) niet voor alle projecten op het basisniveau dezelfde minimumeisen hanteert. Dat kan, want het % duurzame energiedragers wordt gemeten op het totale contractportfolio van de opdrachtgever. Dit houdt in dat er ruimte is binnen het portfolio om projecten aan te wijzen waar alleen met duurzame energiedragers gewerkt mag worden en projecten waar dit nog niet hoeft (bv. als er voor bepaalde projecten budgetproblemen of twijfels zijn over de beschikbaarheid van het aanbod in de markt of andere risico's worden gezien). Voor hieronder nemen we de eerste benadering (alle projecten op basisniveau dezelfde minimumeisen) als uitgangspunt vanwege eenvoud en continuïteit naar de markt.

2.5.2. Het ambitieniveau: uitdagend met dilemma's

Het ambitieniveau van de ingroeipaden wordt door velen als erg uitdagend gezien, zeker naar de periodes richting 2030. Als RWS dat op dezelfde manier in haar inkopen verwerkt als hierboven voorgesteld voor het basisniveau (zie §2.5.1) kleven daaraan wellicht risico's. Het ambitieniveau is echter wel de weg te gaan naar de ambities van het MinIenW en we willen de koplopers in de markt graag de gelegenheid bieden de ambities met ons waar te maken. RWS ziet daarbij een aantal dilemma's. Daarom staan in de volgende paragrafen verschillende gedachten waarover we graag het gesprek met u aangaan.

2.6. Dilemma's voor de inkoop

Er zijn een aantal dilemma's die worden ervaren bij het opstellen van de inkoopstrategie voor klimaatneutrale en circulaire uitvoering van de baggerwerken. Deze kwamen deels ook tot uiting in de geluiden die wij eerder al vanuit overleggen met marktpartijen hebben opgetekend. Hieronder een opsomming van de thema's en de achterliggende dilemma's. Eerst algemeen geformuleerd, daarna met name op de

inkoopstrategie gericht. Die zijn net iets anders uitgewerkt en gegroepeerd, maar haken vooral aan op de inkoopdilemma's.

Dilemma algemeen TPKV	Uitdaging voor de inkoopstrategie
Ambitieuze tijdspad matcht niet met natuurlijk vervangingsritme in markt, maakt het duur	Samenwerking en contractomvang en -duur kunnen helpen aan marktzijde, maar duurzaam concurrerende markt blijft nodig. Welke markteffecten zijn het gevolg?
(Beschikbare) technieken en laadinfrastructuur kennen nog veel onzekerheden bij toepassing in maritiem en zeker de hoge piekvermogens in baggersector, maar tijd is kort: welke investeringen dan te doen?	Techniek "voorschrijven" of "functioneel"? Bij "voorschrijven" ook de bunker- en laadinfrastructuur meeregelen of overlaten aan de markt? Of zelf een stap verder in de waardeketen zetten en ook op techniek ontwikkelen inzetten? Past dat dan nog wel bij een aanbesteder van werken?
Maatregelen die aannemers nu kunnen nemen (biodiesels) lijken geen uiteindelijk doelbereik voor klimaatneutraal. Wel of geen geld nu in stoppen?	Ingroeipaden geven een richting voor emissies en duurzame energiedragers. Echter: Hoe het duurzaamheidsgeld in te zetten? Enerzijds: het geld dat we inzetten voor het verschonen van motoren en het tanken van biodiesels (Korte Termijn oplossing) kan niet ingezet worden voor zero emissie materieel (Lange Termijn oplossing)? Anderzijds: uitstel zorgt niet voor totstandkoming grotere vraag en is onwenselijk, want inzetten op reductie van emissies is ook op korte termijn urgent en noodzakelijk.
Door internationale zeegaande markt is vraag naar internationale samenwerking groot, maar vraagt lange adem: matcht niet met kort tijdspad ambitie	Eigen werken verduurzamen, maar tegelijkertijd inzetten op de samenwerking met anderen. Beide doen. Voorop lopen én samen optrekken tegelijkertijd zal balanceren vragen.
Focus ligt nu op emissies materieel (equipment), maar materiaal en ontwerp niet vergeten. Hierbij wet- en regelgeving grote invloed.	Aandacht voor houden, maar niet met inkoop te sturen: • de ontwerpkant en circulaire aanpak blijven ontwikkelen in assetmanagement en • beleid- en regelgeving met MinlenW en EU herijken.

Hieronder wat meer toelichting en achtergrond bij wat wij voor deze inkoopstrategie als dilemma's ervaren. Daarover gaan we graag met de markt in gesprek.

2.6.1. Dilemma: Een haalbaar tijdspad versus urgentie

Er is een hoge ambitie gesteld (klimaatneutraal in 2030) en er is vanuit de klimaateffecten ook alle reden om haast te maken met het terugdringen van broeikasgasemissies. Daarbij is er vanuit de behoefte aan schone lucht en aan het terugdringen van emissies van stikstofoxides ook maatschappelijke druk op snel handelen. Tegelijkertijd begeven we ons in een sector waarin de economische, maar zeker ook de technische levensduur van het materieel erg lang is (gemiddeld 15-30 jaar) en een versnelde investeringsronde dus ook hogere kosten voor afschrijvingen

mee kan brengen. Daarnaast moet verduurzamen van het materieel ook qua capaciteit van nieuwbouw en rand voorwaardelijke infrastructuur en regelgeving kunnen worden gerealiseerd. Daar komt bij dat technieken die iets doen aan schone lucht of stikstofoxides (bv. LNG of SCR), soms weer weinig (of soms zelfs nadelig) effect voor broeikasgasemissies hebben, maar wel sneller te nemen zijn.

2.6.2. Dilemma: Haalbare techniek geheel uitgewerkt nodig versus meerdere technieken stimuleren

Om het materieel te kunnen verduurzamen zal er een techniek moeten worden gevonden die voldoet. Daarbij moet die techniek leveren wat nodig is (productie RWS/opdrachtgevers én duurzaamheid leveren). Tegelijk moet die techniek ook logistiek en qua wet- en regelgeving haalbaar zijn (denk aan het gebied van bv. veiligheid en bunkercapaciteit). Op dit moment is nog niet duidelijk welke techniek van de toekomst “het uiteindelijk gaat worden”. Discussies zijn er over de technische haalbaarheid (bv. groene waterstof en groene methanol in brandstofcellen), de veiligheid (bv. ammoniak) en de duurzaamheid (bv. biobrandstoffen en hun bio-massa-oorsprong en daadwerkelijke footprint). In het ingroeipad is daaraan deels invulling gegeven. Zo stellen we de eisen dat biobrandstoffen moeten voldoen aan categorie 3&4 RED II, annex IXa en zullen RFNBO's toestaan/stimuleren. RWS kiest echter niet voor een definitieve techniek.

Als we echter willen dat op grote schaal vanaf een bepaalde periode een techniek wordt gestimuleerd en beschikbaar is, zal er ook op de condities daarvan veel energie gezet moeten worden. Tegelijkertijd is de opdrachtgever meestal niet voorschrijvend in techniek en zal deze daarin ook rekening moeten houden met discriminerende eisen. Functioneel uitvragen zorgt dan mogelijk weer dat er verschillende technieken ontstaan, waarvoor de infrastructuur en andere condities dan niet tijdig kunnen worden ingevuld op grote schaal. Als de opdrachtnemers dan zelfvoorzienend voor hun energie dienen te worden, is een beperkte inzet voor andere gebieden weer het gevolg en een risico én kans voor de opdrachtnemers. We zien ook nu al meerdere energie infrastructuren ontstaan.

2.6.3. Dilemma: Uniformiteit versus launching customership

Als alle opdrachtgevers ergens anders op gaan sturen en eigen instrumenten ontwikkelen, is het voor marktpartijen lastig te bepalen wat de juiste investeringen zijn. Daar tegenover staat dat als iedereen op elkaar gaat wachten en eerst alle afspraken helder wil hebben, het lang duurt voordat er gestart wordt met de investeringen in duurzaam materieel en de projecten duurzamer worden uitgevoerd. Alternatieven die een opdrachtgever kan bedenken brengen daarbij weer eigen dilemma's mee. Een inkoopstrategie die onderscheid maakt in koploperprojecten en pelotonprojecten kan hieraan bv. deels bijdragen, maar daarbij dient de koplopers-portefeuille groot genoeg te zijn voor het terugverdienen van de investeringen. Een ander alternatief is dat een opdrachtgever kiest om zelf meer te gaan doen voor een bepaalde techniek, echter daarbij is de vraag weer hoe de hele sector dan meekomt en hoe de kosteneffecten voor opdrachtgeverszijde zullen uitpakken?

2.6.4. Dilemma: behoefte aan meerjarige zekerheid versus beleidsvrijheid

Nieuwe technieken vragen veelal innovaties met investeringen (CAPEX) of meer exploitatiekosten (OPEX). Zo zal een stuk equipment op waterstof wellicht extra investeringen vragen en zal het varen op goede biobrandstoffen per liter mogelijk meerkosten met zich meebrengen. Omdat een maatschappelijke Euro schaars is, en bovendien het de taak is van de infrastructuurbeheerders om de infrastructuur te beheren en niet per sé om innovaties te kopen, moet er dus goed worden afgewogen waarop de middelen worden ingezet. Daarbij is overigens voor RWS tot uitgangspunt: het werk dat we doen, doen we duurzaam! Dat vraagt om innovatie.

Tegelijkertijd zijn er aan de kant van bedrijven die investeringsbeslissingen moeten nemen wel enige zekerheden over de richting nodig. Een kortstondige periode van duurzaamheidseisen zal mogelijk niet leiden tot duurzame investeringen die immers over langere termijn worden afgeschreven. Men zal de zekerheid over de richting van voldoende kwaliteit wensen en een afwachtende houding kunnen aannemen als de overheid meer hangt aan beleidsvrijheid en kostenbesparingen dan aan de duurzaamheidsambities. Overigens is met alle wet- en regelgeving de richting volgens ons helder en onvermijdelijk, er zijn er alleen nog discussies over het tempo, zo lijkt.

Ook is het voor een ondernemer de vraag of het geld naar de typen projecten van zijn interesse gaat en of hij die projecten ook wint in de aanbesteding. Zijn terugverdienvermogen is voor de continuïteit van de onderneming essentieel. Tegelijkertijd zijn er echter wel ook kansen voor nieuwe technieken omdat er een goede businesscase achter zit. Als groene waterstof op grote schaal beschikbaar komt en goedkoop is, zou het voor een ondernemer weer een grote aantrekkingskracht kunnen hebben, los van de duurzaamheidswinst daarmee. Voorlopig schatten wij echter in dat we aan de vooravond van een grote transitie staan, met de nodige technologische onzekerheid. Dat stimuleert innovaties enerzijds, maar remt anderzijds wellicht investeringen.

2.6.5. Dilemma: Innovaties zelf of samen doen of in competitie uitvragen

RWS besteedt werken aan en laat in de regel innovaties aan de markt over. Echter, sommige innovaties komen niet tijdig of niet zonder extra impulsen tot stand. Daarom heeft RWS de rol van Launching Customer op zich genomen voor bepaalde innovaties. Zo heeft RWS al de procedure met een aanbesteding volgens het innovatie-partnerschap opgestart voor Innovaties in de Kustlijnzorg (IKZ). Ook zijn er met leerruimtes in contracten, verlengingsopties en aanbestedingen met specifieke duurzaamheidsgunningscriteria (zoals de MKI/MKW) al meerdere trajecten lopend om samen te leren en kennis te delen. Tegelijkertijd zien we dat opschaling van de innovaties altijd lastig is en ons uiteindelijke doel is niet innoveren, maar duurzaam produceren. Daarvoor lijkt soms nog meer nodig. De vraag is welke rol de opdrachtgevers daarin het beste kunnen nemen in relatie tot equipment dat normaalgesproken niet van de opdrachtgever is. Zelf kopen? Samen ontwikkelen en of investeren? Of in concurrentie laten ontstaan door de juiste inkoopvoorwaarden bij projecten? Aan alle opties kleven voor- en nadelen en kennen onzekerheden ten aanzien van kosten, doelbereik, aanbestedingsbeleid en werkwijzen. Uitgangspunt is wellicht het laatste, maar of wij de juiste randvoorwaarden kunnen laten ontstaan en of dat snel genoeg zal gaan is nog onzeker. Wellicht is dan opschuiven in de waardeketen naar de scheepswerven een optie, maar dat vraagt weer een heel andere aanpak met ook weer nieuwe onzekerheden.

2.7. Denkrichtingen in inkoopscenario's

Wij denken dus dat het basisniveau van de ingroeipaden te benaderen is volgens de methode van de minimeisen met MKI als gunningscriteria daarbij gevoegd (zie § 2.5.1).

Om het ambitieniveau te bereiken zouden we hetzelfde kunnen doen, maar we zien ook een aantal dilemma's voor specifiek dat ambitieniveau. Specifiek voor het bereiken van het ambitieniveau kijken wij naar een aantal inkoopscenario's. In het volgende hoofdstuk worden deze verder beschreven.

Denkrichtingen inkoopscenario's uitgewerkt

Dit hoofdstuk beschrijft een aantal inkoopscenario's voor de koploperprojecten om ons ambitieniveau te kunnen vertalen naar inkopen. Daarbij is het uitgangspunt nu niet dat we één scenario kiezen en deze heel strak door gaan voeren. Een mix van scenario's lijkt meer voor de hand te liggen. Daarbij zal ook de afweging moeten worden gemaakt welk scenario of welke maatregelen het meeste effectief is bij welke scope. Voor nu willen we echter wel graag toetsen bij de belanghebbenden wat volgens hen de voor- en nadelen van de verschillende scenario's zijn. Vandaar dat ze hier als denkrichting worden gepresenteerd en we de ideale mix nu nog niet hebben (als die al bestaat). In de marktconsultatie vernemen we daarover ook graag de overwegingen van de markt.

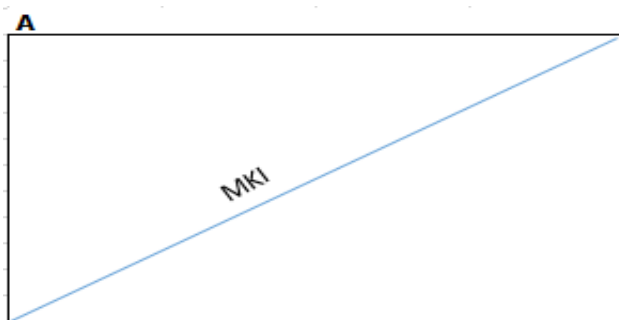
3.1. Toelichting op de plaatjes

Van elk scenario is een plaatje geschetst om het denken te helpen. Een korte toelichting daarop:

- Voor alle scenario's is in onderstaande plaatjes op de horizontale as de tijd weergegeven;
- De verticale as vraagt wat inbeeldingsvermogen. Het is een verbeelding van de toedeling van werkpakketten aan contracten. Alles wat wit is, kan op de huidige manier verder, alles wat blauw is verbeeldt de verandering naar de contractindelingen van bv. kustlijnzorg. Nu wordt (in het geval van kustlijnzorg) dat elk jaar met enkele aanbestedingen gedaan met een uitvoeringsduur van twee jaar. Als wordt gedacht over een andere indeling dan is het witte gedeelte van het plaatje als het ware vrij gelaten, en schetsen de blauwe gedeelten de gedeelten van de werkpakketten die worden "uitgehoekt" voor dat scenario.

NB: Het is geen wetenschap en geen onbetwiste weergave, maar het is bedoeld om een beeld te schetsen van de scenario's en het onderscheid weer te geven. Als het u afleidt, sta er dan niet te lang bij stil en probeer het als een schets van het geheel te zien.

3.2. Scenario 1 MKI en duurzaamheidseisen steil laten groeien



Horizontaal: tijd; Verticaal: werkpakketten; blauwe lijn: MKI zwaarte en duurzaamheidseisen (steeds hogere eisen)

Dit scenario gaat uit van de huidige situatie waarbij in (nagenoeg) alle aanbestedingen het gunningscriterium MKI(-W) zal worden toegepast om duurzaamheidsmaatregelen te stimuleren. Analoot aan de werkwijze van het basisniveau voor alle projecten wordt

hier voor het ambitieniveau (de koploper-projecten) gewerkt met minimumeisen uit het ingroeipad en MKI(-W) als gunningscriterium. Inschrijvers kunnen door middel van een lage MKI-waarde meer fictieve korting behalen dan marktpartijen met een minder duurzame aanbidding. Deze gunningscriteria zullen worden gecombineerd met de minimumeisen zoals opgenomen in het ingroeipad op het ambitieniveau. De eisen worden steeds strenger richting 2030.

Naast minimumeisen en gunningscriteria spelen de volgende aspecten een rol in dit scenario: welke en hoeveel koploperprojecten en tot welk percentage van de totale projectenportefeuille? Welke waardering van MKI(-W)?

In dit scenario verandert de wijze van programmeren en het bundelen van percelen / contracten niet ten opzichte van de huidige praktijk.

Een dilemma bij dit scenario is dat we niet zeker weten of we de doelstelling halen om in 2030 klimaatneutrale projecten uit te voeren als we alleen in zouden zetten op minimumeisen en MKI(-W) als gunningscriterium. Hoe zeker is het dat we in 2030 zero emissie materieel aangeboden krijgen als we alleen voor deze werkwijze zouden kiezen?

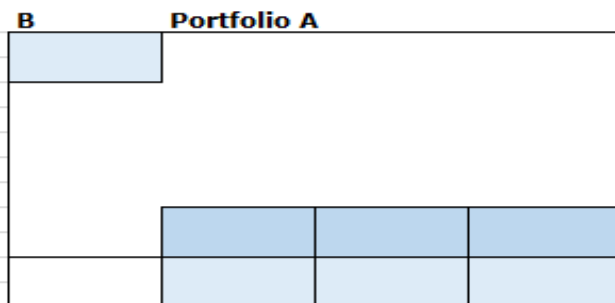
Omdat we verwachten op de korte termijn wel met MKI(-W) als gunningscriterium te blijven werken, zijn we nu ook op zoek naar manieren om met MKI(-W) nog sterker te sturen op substantiële duurzaamheidsmaatregelen.

In de vragenlijst staan een aantal vragen opgenomen om samen hierover in gesprek te gaan.

Randvoorwaarden voor dit scenario:

- MKI(-W) moet geschikt zijn of worden gemaakt voor de doelstelling om klimaatneutraal te zijn in 2030;
- (groei van) duurzaamheidseisen moeten langjarig worden vastgesteld, passend in het ingroeipad naar klimaatneutraal.

3.3. Scenario 2 Contractuele portfolioaanpak



Horizontaal: Tijd; Verticaal: Werkpakketten

In de tijd tot 2030 wordt een groeiend deel van het werkpakket in een portfolio aanbesteed, opvolgende delen worden verdiend bij goed presteren op gebied van duurzaamheid (basisvoorwaarde is uiteraard verder voldoen aan de kwaliteitseisen uit het contract (binnen planning, budget, productkwaliteit etc. Zie eventueel de handreiking contractuele portfolioaanpak, op te vragen [via deze webpagina](#)). Totale looptijd van een portfolio kan tot 10 jaar zijn. In de tijd worden de eisen ten aanzien van duurzaamheid steeds hoger. Deze eisen worden bij aanbesteding reeds

meegegeven. Een bundeling van werkpakketten van vaargeulonderhoud en kustlijnzorg kan ook tot de mogelijkheid horen.

Opdrachtnemer zal bij aanbesteding een visie en plan moeten hebben over de verduurzaming over de gehele looptijd van het contract. Voor elk opvolgend deel zal telkens aangegeven moeten worden op welke wijze de duurzaamheidseisen worden gehaald.

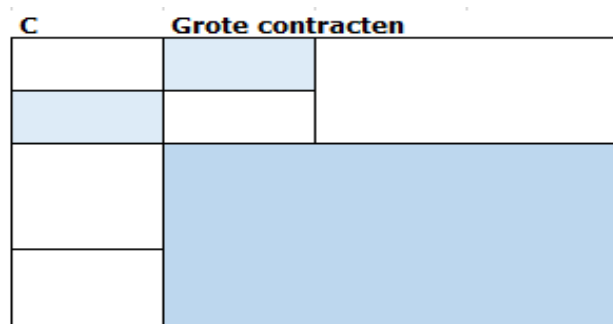
Aangezien de programmering niet tot 10 jaar vooruit kan zien, zullen volumes contractueel worden vastgelegd, maar de exacte locaties en ontwerpen per jaar niet bij aanbesteding bekend zijn. Deze zullen voor de latere jaren in het contract via een afgesproken proces en verrekenwijze dienen te worden opgedragen.

Na enkele jaren zal het gehele werkaanbod in portfoliocontracten worden aanbesteed. Dit scenario sluit overigens niet uit dat in het tot 2030 resterende werk buiten de portfoliocontracten m.b.v. MKI(-W) strenge eisen worden gesteld aan duurzaamheid.

Randvoorwaarden voor dit scenario:

- In de contracten moet langjarig omzet/hoeveelheden worden vastgelegd. Dit zal een inspanning vergen om de huidige werkwijze aan te passen met beleid, programmering, conditionering en inkoop/contractmanagement;
- (groei van) duurzaamheidseisen moeten langjarig worden vastgesteld, passend in het ingroeipad naar klimaatneutraal.

3.4. Scenario 3 Grote contracten (perceel grootte en contractduur)



Horizontaal: Tijd; Verticaal: Werkpakketten

Grote contracten bieden een opdrachtnemer of combinatie van opdrachtnemers de gelegenheid de benodigde investeringen op gebied van duurzaamheid (gedeeltelijk) terug te verdienen. In dit/deze grote contract(en) zijn maximale eisen ten aanzien van duurzaamheid vastgelegd. In dit scenario gaan we ervanuit dat RWS zowel voor vaargeulonderhoud als voor kustlijnzorg toe gaat werken naar grote contracten qua volume met een lange looptijd met de eis tot emissieloze uitvoering. Bij Kustlijnzorg kunt u voor "groot" denken aan 6 miljoen kuub per jaar over 10 jaar, maar hierin valt aan de hand van deze marktconsultatie uiteraard verder te optimaliseren.

Emissieloos is het uitgangspunt en daarop hoeft dan ook geen onderscheid meer in de gunning te worden gemaakt. Mogelijk dat het tempo waarin, maar zeker ook de kosten wel een onderscheid maken. Uitgangspunt in dit scenario is om de eisen voor duurzaamheid vanaf ingangsdatum contract hoog in te zetten. Er dient echter rekening mee gehouden te worden met het feit dat de investeringsbereidheid aan inschrijverszijde pas ontstaat na gunning van het contract en daarom zal een

aanbesteding lang (enige jaren?) voorafgaand aan de uitvoering moeten starten en gegund zijn. Aangezien de programmering niet tot 10 jaar vooruit kan kijken, zullen tijdens de aanbesteding volumes worden vastgelegd: exacte locaties en ontwerpen per jaar volgen later, evenals bij de contractuele portfolioaanpak uit scenario 2.

Randvoorwaarden voor dit scenario:

- In de contracten moet langjarig omzet/hoeveelheden worden vastgelegd. Dit zal een inspanning vergen om de huidige werkwijze aan te passen met beleid, programmering, conditionering en inkoop/contractmanagement;
- Gunning lange tijd voorafgaand aan uitvoering om investering in nieuw materieel mogelijk te maken.

3.5. Scenario 4 Rijkswaterstaat aankoop en/of leasen eigen schip

Horizontaal: Tijd; Verticaal: Werkpakketten

In dit scenario gaat het om de aankoop en/of lease van één emissieloos baggerschip door RWS, geschikt voor werkzaamheden aan de Nederlandse kust en de grote zeegaande vaargeulen. De operatie van het schip wordt uitbesteed. De gedachte is dat met het ene schip wordt aangetoond dat het werk emissieloos uitgevoerd kan worden. Daarbij is het uitgangspunt dat het bedrijfsleven deze z.s.m. weer overneemt van RWS. Mocht daarvoor geen belangstelling ontstaan en er wel goede ervaringen aan RWS-zijde mee zijn opgedaan, dan is een terugvaloptie nog dat RWS meerdere schepen bestelt, maar dat is niet de intentie.

Via een Innovatiepartnerschap (bv. in een follow-up van het gestarte programma innovaties in de Kustlijn zorg) of via een openbare aanbesteding zal RWS een emissieloos baggerschip aankopen of leasen. Gedacht wordt aan een sleephopperzuiger met een beuninhoud van tussen 3500-5500m³.

Een sleephopperzuiger van deze omvang kan ongeveer een derde deel van het jaarlijkse werkpakket voor de kustlijn zorg verzorgen. Voor de rest van het werkpakket van RWS zal dus in eerste instantie gewoon worden doorgegaan met aanbesteden volgens de andere scenario's.

Bij aankoop of lease van één schip heeft deze een koploper- en leerervaring functie. Daarmee moet de techniek zich bewijzen en wordt door zowel RWS als de markt ervaring opgedaan. Een kennisdelingsvraagstuk ligt hier nog open: uitgangspunt is dat opgedane kennis open gedeeld wordt met alle stakeholders.

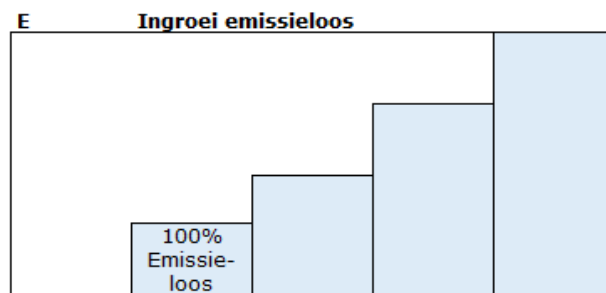
Met een voortzetting van de huidige werkwijze bij RWS zal aan de hand van de programmering niet een werk maar de operatie (dienst) jaarlijks of tweejaarlijks of anderszins periodiek worden uitbesteed. De opdrachtnemer levert dan bemanning en expertise en voert de aan te wijzen werkzaamheden uit met een door opdrachtgever

ter beschikking gestelde/ voorgeschreven sleephopperzuiger uit. Een aanbesteding van de operatie voor meerdere jaren (tot 5 jaar) is in dit scenario ook mogelijk. Dan gelden dezelfde randvoorwaarden dat de werkwijze intern RWS met programmering aangepast dient te worden.

Randvoorwaarden voor dit scenario:

- Exit strategie op termijn (5 - 15 jaar?) nodig. RWS heeft niet het voornemen het werk van suppleties van de markt over te nemen.

3.6. Scenario 5 Toenemend deel van het werk emissieloos aanbesteden



Horizontaal: Tijd; Verticaal: Werkpakketten

In dit scenario worden delen van het werkpakket van Kustlijnzorg aanbesteed met als eis emissieloos werken. Het groeipad naar 2030 zit in het volume van het werkpakket; een groeiend deel van het werk wordt aanbesteed met als eis emissieloos werken. Qua eisen- en gunningscriteria lijkt dit op scenario 3, de grote, emissieloze contracten, alleen de omvang en looptijd zijn conform de huidige werkwijze. Daarmee heeft het ook overeenkomsten met het eerste scenario, alleen zijn daar MKI(-W) het gunningscriterium en de eisen aan het materieel volgens het ambitieniveau van het ingroeipad. In dit scenario zijn die elementen vervangen door de eis "emissieloos".

Een mogelijk alternatief in dit scenario is dat RWS ruim van te voren aangeeft dat vanaf 2030 (of kan het eerder?) alle werken met de eis emissieloos aanbesteed worden. Indien dit voornemen als vaststaand gegeven wordt verankerd kan de markt zich voorbereiden door tijdig de benodigde investeringen in emissieloos materieel te doen. De aanvullende randvoorwaarden vanuit de overheid voor een succesvolle organisatie van de markt zijn nog niet vastgesteld, maar cruciaal voor het slagen van dit scenario.

Randvoorwaarden voor dit scenario:

- De eis 'vanaf 2030 emissieloos' moet onwrikbaar zijn voor het vertrouwen van de markt;
- De techniek om emissieloos te werken moet tijdig beschikbaar en effectief zijn;
- Voor leveringszekerheid van de prestatie (kust en vaargeulen op orde) is voldoende tijd en terugvaloptie van belang.

3.7. Tabel Basiskenmerken Scenario's

Hieronder de belangrijkste verschillen nogmaals, maar dan in tabelvorm.

	1 Steil oplopende MKI (-W) en duurzaamheids- eisen	2 Contractuele Portfolio aanpak	3 Grote Contracten	4a RWS koop schip	4b RWS lease schip	5 Ingroei emissie loos
Gunning criterium	MKI-W	MKI-W	BPKV (geen MKI)	BPKV	BPKV	BPKV (geen MKI)
Minimumeisen	Ambitieniveau ingroeipad	Ambitieniveau ingroeipad	Emissieloos materieel	Emissieloos materieel	Emissieloos materieel	Emissieloos materieel
Omvang contracten	Geen verandering	Bundelingen in de tijd	Tot ca. 50% van Werkpakket	Leveringen en dienst	dienst	Geen verandering
Duur contracten	Geen verandering	5-10 jaar	Ca. 10 jaar	2-5 jr	2-5 jr	Geen verandering
Specifiek kenmerk / aandachtspunt	% koploper projecten nog bij te sturen	Performance management op duurzaamheid	Gunning ver voor uitvoering	Exit strategie nodig; Werk koppelen aan materieel	Performance management op uitvoering; Werk koppelen aan materieel	Tijdstip eerste en % emissieloze projecten nog bij te sturen
Verandering werkwijze RWS-zijde	Geen	Aanpassen programmering	Aanpassen programmering	Beheer schip + inkoop dienst	Inkoop dienst	Geen

4.1. Doel

Voor de doorvertaling van de routekaart voor het TPKV naar de projecten van RWS wordt een inkoopstrategie uitgewerkt. Omdat de transitie en de inkoopstrategie onze marktpartners raakt, willen we graag met hen in dialoog voor feedback en informatie. Daarbij leggen we onze dilemma's, ideeën en aanpak voor ter bespreking en toetsing door belanghebbenden. In deze marktconsultatie ligt de nadruk op zeegaande baggerwerkzaamheden, in een later stadium bepalen wij ook de inkoopstrategie voor binnenlandse baggerwerken. De focus ligt hier op het beperken van de emissies, het circulair verwerken van vrijkomende baggerspecie is geen onderdeel van deze marktconsultatie.

Het doel van deze marktconsultatie is om aannames, ideeën en denkrichtingen die RWS heeft ten aanzien van het bereiken van de duurzaamheidsdoelen middels inkopen te toetsen bij marktpartijen. Maar ook om van marktpartijen te vernemen hoe de transitie zo effectief en efficiënt mogelijk vormgegeven kan worden. De verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt RWS in de uitwerking van de inkoopstrategie.

4.2. Doelgroep

RWS gaat tijdens de marktconsultatie graag in gesprek met bedrijven die interesse hebben in het uitvoeren van (zeegaande) baggerwerkzaamheden.

U kunt denken aan experts op het gebied van:

- investeringsbeslissingen in het verduurzamen van het materieel
- aanbestedingen met ruimte voor duurzaamheid en innovatie
- MKI, LCA's, en duurzame energiedragers i.r.t. baggerwerkzaamheden

4.3. Aanmelding

Marktpartijen die interesse hebben in de marktconsultatie zijn van harte welkom om deel te nemen en een bijdrage te leveren. Heeft u interesse om deel te nemen meldt u dan aan voor de in §4.7 genoemde 'uiterste datum aanmelding marktconsultatie'. Aanmeldingen gaan via de berichtenmodule op TenderNed bij de betreffende [publicatie](#) (met inachtneming van onderstaande).

Bij aanmelding wordt verzocht om het volgende te vermelden:

- Naam;
- Functie;
- Organisatie;
- E-mailadres van de deelnemer;
- 06-nummer van de deelnemer.

Per organisatie mogen er voor de plenaire bijeenkomst maximaal 2 deelnemers worden aangemeld. Bij de eventuele individuele gesprekken geldt geen maximum.

4.4. Opzet marktconsultatie

De marktconsultatie bestaat uit meerdere onderdelen:

- Plenaire bijeenkomst en sub-sessies;
- Schriftelijke vragenlijst;
- Individuele gesprekken;
- Afronding en terugkoppeling resultaten marktconsultatie.

4.4.1. Plenaire bijeenkomst en sub-sessies

De bijeenkomst begint met een presentatie waarin RWS een korte toelichting over het TPKV geeft waarna de denkrichtingen van de inkoopstrategie toelicht worden.

Vervolgens worden er sub- sessies georganiseerd waarin dieper wordt ingegaan op de vraagstukken en dilemma's binnen het TPKV. De plenaire bijeenkomst en sub-sessies vinden plaats op de in §4.7 genoemde datum, te weten 24 januari 2023.

De locatie zal zijn:

De Roskam (zaal: Brouwerij) ([website](#))
Plein 25
3991 DL Houten

4.4.2. Schriftelijke vragenlijst

Onderdeel van de marktconsultatie is een schriftelijke vragenlijst waarop wij graag digitaal input ontvangen voor de in §4.7 opgegeven datum op de gestelde vragen in bijlage A. Hiervoor kan een separaat bijgevoegd antwoordformulier gebruikt worden, deze is te downloaden via TenderNed ([AT-2023-01: Transitiepad Kustlijnzorg en Vaargeulonderhoud - Documenten - TenderNed](#)). Met deze vragenlijst kan RWS onderwerpen toetsen en informatie ophalen bij marktpartijen.

4.4.3. Individuele gesprekken

Na het indienen van de schriftelijke vragen worden partijen door RWS uitgenodigd voor een gesprek. RWS zal alleen individuele gesprekken inplannen met partijen die de schriftelijke vragenlijst hebben ingevuld. Het doel van deze gesprekken is om meer inzicht te krijgen in de schriftelijk beantwoorde vragen en eventuele extra informatie van de kant van marktpartijen te vernemen.

Er wordt door RWS geen extra en/of nadere informatie verstrekt: partijen die uitgenodigd worden voor individuele gesprekken hebben nadrukkelijk geen voordeel t.o.v. andere partijen. De individuele gesprekken vinden plaats in de in §4.7 genoemde periode.

4.4.4. Afronding marktconsultatie en terugkoppeling resultaten

RWS zal de marktconsultatie afronden door een verslag hiervan te publiceren op TenderNed. In het verslag staan de belangrijkste conclusies van de marktconsultatie. In verband met dit verslag wijst RWS marktpartijen nadrukkelijk op het volgende:

1. Het verslag wordt openbaar gepubliceerd. Marktpartijen verlenen toestemming aan RWS om hun antwoorden en andere door hen verstrekte informatie en/of gegevens te gebruiken in dit verslag. RWS zal er rekening mee houden dat er geen commercieel gevoelige informatie in het verslag wordt opgenomen.
2. De antwoorden en andere informatie en gegevens zullen geanonimiseerd in het verslag worden opgenomen. Het verslag zal wel melding maken van de deelnemende marktpartijen.
3. RWS behandelt de input van deelnemende partijen vertrouwelijk.
4. Ten behoeve van de gezamenlijkheid van deze transitie en samenwerking met de ons omringende landen zal het verslag ook in het Engels worden vertaald.

4.5. Overige bepalingen

Op de marktconsultatie zijn de volgende voorwaarden van toepassing:

- De marktconsultatie is voor alle betrokkenen vrijblijvend;
- Er wordt voor deelname aan de marktconsultatie geen vergoeding toegekend;
- De marktconsultatie staat los van de eventueel te houden aanbestedingen;

- Door deelname aan de marktconsultatie komen marktpartijen ten opzichte van elkaar niet in een voorkeurspositie bij een eventuele aanbestedingsprocedure. Deelname zal ook niet leiden tot uitsluiting in een aanbestedingsprocedure;
- Marktpartijen kunnen geen rechten ontlelen aan de informatie die wordt verstrekt in het kader van de marktconsultatie;
- RWS is niet gebonden aan de uitkomsten van de marktconsultatie, maar gebruikt de verkregen inzichten in de uitwerking van de inkoopstrategie.

4.6. Communicatie

Als contactpersoon van deze marktconsultatie treedt op: Harry Zondag, te bereiken per e-mail: harry.zondag@rws.nl. Alle communicatie met betrekking tot deze marktconsultatie verloopt via de berichtenmodule van TenderNed. Het is niet toegestaan om andere medewerkers van RWS, adviseurs of hulppersonen van RWS of andere deelnemende aanbestedende diensten al dan niet rechtstreeks te benaderen over deze marktconsultatie.

4.7. Planning

RWS hanteert de volgende planning voor de marktconsultatie:

Activiteit	Datum
Publiceren marktconsultatiedocument op TenderNed	10 januari 2023
Uiterste datum aanmelding marktconsultatie	17 januari 2023
Uitnodigen (definitief) versturen	x
Plenaire bijeenkomst	24 januari 2023 (9.30-16:30)
Uiterste datum voor indienen ingevulde vragenlijst	31 januari 2023
Individuele gesprekken	Week 6 t/m 8 2023 (van 7 februari t/m 21 februari)
Afronding en publiceren resultaten	21 maart 2023

RWS draagt zorg om deze planning aan te houden, maar kan deze bij onvoorziene omstandigheden wijzigen. Belangstellenden kunnen aan bovenstaande planning geen rechten ontlelen.

Bijlage A: Vragenlijst marktconsultatie

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?
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?

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 ziet. 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 basisniveau (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 ambitieniveau (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 RWS 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:
	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 varende materieel t.a.v. de kustlijnzorg & 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.

Bijlage B: Routekaart TPKV

[Roadmap transitiepad Kustlijnzorg en vaargeulonderhoud](#)

Bijlage C: Basis- en Ambitieniveau Binnenlands Materieel

Bijlage D: Basis- en Ambitieniveau Zeegaande Materieel