

**BIJLAGE 1 bij extern verslag: overzicht anonieme en samengevatte antwoorden vragenlijst Marktconsultatie Inkoopstrategie TPKV.
Te publiceren via TenderNed ([AT-2023-01](#))**

Toelichting

Het is een overzicht van de gegeven antwoorden en is anoniem gemaakt en soms samengevat om de vertrouwelijkheid te borgen van wat bedrijven hebben geantwoord.

Er zijn 10 ingevulde vragenlijsten ontvangen en er zijn vervolgens met 9 bedrijven toelichtende gesprekken gevoerd (2 bedrijven hebben samen het gesprek gevoerd omdat die namens dezelfde moedermaatschappij waren gepresenteerd, dit is in onderling overleg gedaan).

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?	• De inkoopstrategie kan er voor zorgen dat duurzame investeringen op de korte en lange termijn op een eenduidige, duidelijke en eerlijke manier beloond worden in aanbestedingen. • De inkoopstrategie moet realistisch zijn ten opzichte van de huidige stand van de techniek. • De inkoopstrategie moet helder en consistent zijn, zodat marktpartijen weten waarin geïnvesteerd moet worden met level playing field voor MKB. • Meerwaarde moet goed beloond worden; MKI & CO2 beiden waarderen, maar hoger dan nu, anders is fossiel op laagste prijs nog winnaar. • Klimaatneutraal is niet emissieloos, geef duidelijk aan waar het om gaat. Schep helderheid in de duurzaamheid (en toekomstvastheid) van bestaande oplossingen als biobrandstoffen en LNG. Geef ook mee hoe met afvangen en compenseren moet worden omgegaan • Vraag ambitieuzer uit, zodat er meer duidelijk wordt wat nu al kan en ook waar de grenzen liggen. Als we kijken naar emissiearm (i.p.v. emissieloos), dan is er vandaag al veel meer mogelijk dan aangeboden/winnend. • Denk aan meerdere inkoopstrategieën en ruimte voor flexibiliteit. Creëer de mogelijkheid om ook tijdens de looptijd van een contract te investeren. Brandstofwisselingen op een contract moeten ook gefaciliteerd worden. • Stem de ambitie af met andere Europese opdrachtgevers. Hierdoor zal een grotere deel van de Europese vloot verduurzamen en niet een paar schepen die dan al het werk voor RWS gaan doen. Dus niet 1 schip 100% emissieloos terwijl de andere 19 schepen helemaal niet innoveren. Beter alle 20 schepen voor 50% duurzaam.
2)	Hoe kunnen wij als opdrachtgever innovaties en duurzaamheid stimuleren en desinvesteringen voorkomen?	• Werk projectgericht • Wees betrouwbaar (consistent) • Financiële prikkels werken • Eisen in lijn met marktontwikkelingen. • Duurzaamheid waarderen in de inkoop, durf ook vast te houden en het concreet te maken en te houden voor komende jaren, ook bijvoorbeeld in de MKI-W: vaste lijnen kiezen en houden. • Neem als opdrachtgever ook een deel van de risico's weg door deze te dragen. • Pilots doen kan ook helpen de techniek aanjagen. Lessons learned/"mislukte pilots" voorkomen verdere desinvesteringen doordat we dan weten dat het (nog) niet werkt.

		Opvallend dat enkele bedrijven aangeven dat de investeringen door de bedrijven al voldoende aandacht hebben en dat opdrachtgevers niet 100% invloed hebben op investeringsbeslissingen.
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	- Deze vraag blijkt lastig te beantwoorden. Deels omdat het afhankelijk is van de omvang van de investering en deels omdat er onzekerheden zijn over techniek, met in eerste instantie leergeld en onzekerheid over afschrijvingen en onderhoud tot gevolg bijvoorbeeld. - Verder wordt ook aangegeven dat een investering van een bedrijf nooit of zelden voor één specifiek project wordt gedaan, dus het is voor bedrijven belangrijk om hun materieel breed inzetbaar te houden en voor meerdere klanten bruikbaar te hebben. - Het theoretische model van een grote omvang van de contracten met een lange looptijd klopt wel voor de ROI, maar is qua inkoopstrategie toch geen voorkeur, gezien de nadelen die ook aan deze aanpak kleven. (zie ook antwoorden bij de scenario's, met name scenario 3).
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?	In de vraag is sprake van emissieloos en daarover worden veel suggesties gedaan, - Met name om goed te definiëren, - Realistisch naar technische mogelijkheden te kijken - En op korte termijn op de emissiearme oplossingen te focussen die nu al mogelijk zijn. Voorts: - Contracten worden standvastiger dan beleid geacht. - Voor consistentie en standvastigheid van beleid worden als aandachtspunt meegegeven. - Sturend kunnen wet- en regelgeving in de zeegaande markt alleen zijn, als ze internationaal gelden. - Beleid en convenanten kunnen vooral helpen om meer consistentie en meerjarigheid te krijgen. Ook subsidies en kennis- en innovatietrajecten via convenanten worden genoemd. Daarnaast werd opgemerkt: - Reserveer in contracten en aanbestedingen ook ruimte om te innoveren en leren. - Stop met subsidies op fossiele energie - Faciliteer ook laad- en bunkerinfrastructuur - Faciliteer certificering van schepen met nieuwe technieken - Vraag functioneel, op hoofddoelen en langjarig uit

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.	Er wordt door veel partijen aangegeven dat de belemmeringen bestaan uit de niet-beschikbare techniek en onrendabele emissieloze oplossingen en het ontbreken van de laad- of bunkerfaciliteiten. Naast deze meer technische belemmeringen, worden ook inkoop-belemmeringen genoemd: • de onzekerheid over de waarderingen van duurzaamheid in aanbestedingen • het ontbreken van een heldere, consistente lijn • door prijsschommelingen weegt een oplossing niet bij elke aanbesteding op tegen de ingeschatte meerwaarde • de indexering in contracten is een risico dat voor de inschrijvers niet goed is in te schatten.
6)	Biedt de huidige werkwijze voor u voldoende prikkel om te investeren in emissieloos materieel? Licht toe.	• De meeste partijen geven aan dat er nu onvoldoende prikkels zijn om emissieloos te werken. Belangrijke redenen hiervoor zijn dat de techniek hiervoor onvoldoende is ontwikkeld en dat de prikkels in de aanbestedingen nu niet sterk genoeg zijn om dat wel te gaan ontwikkelen. • Ook voor deze vraag geldt dat de term 'emissieloos' verwarrend is: wanneer zijn de werkzaamheden emissieloos? Als dat bijvoorbeeld alleen zo is bij gebruik van groene waterstof, dan gaat het nog lang duren voordat die brandstof beschikbaar is; en moet ook de techniek voor schepen en laadinfrastructuur beschikbaar zijn. • Er wordt aangegeven dat voor vaargeulonderhoud waarschijnlijk eerder projecten emissieloos uitgevoerd kunnen worden dan voor kustlijnzorg, mede omdat hiervoor elektriciteit als bron sneller inzetbaar is.
7)	Hoe hoog moet de waardering voor MKI-W zijn om emissieloos materieel aangeboden te krijgen vanuit uw bedrijf? Licht toe.	Een MKI-W factor variërend tussen de 3 en de 6 is reëel met een grote voorkeur richting een hogere factor. • Opdrachtnemers hebben er behoefte aan dat de MKI-W factor langer vooruit bekend wordt gemaakt. • Als de MKI-W factor omhoog wordt geschroefd dan beloon je als opdrachtgever maximaal op duurzame veranderingen en stimuleer je als opdrachtgever daadwerkelijk in nieuwe ontwikkelingen (innovaties).
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.	Veel partijen willen vasthouden aan het werken met categorie 1 data. Wel zouden er op bepaalde onderdelen van de LCA's meer spelregels kunnen komen, bijv. met behulp van een Product Category Rules (PCR). Denk hierbij ook bijvoorbeeld aan vaste waarden voor de productiefase van brandstoffen (A1-A3). Daarnaast is het wenselijk dat RWS en TNO werken aan goede MKI-getallen voor verschillende (scenario's) voor energiedragers van de toekomst, bijvoorbeeld zoals dit voor droog materieel nu wel beschikbaar is.

	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?	Marktpartijen staan positief tegenover enkele pilots voor het meten van emissies aan de pijp. Dit geeft meer inzicht in de werkelijke emissies i.p.v. de aannames in MKI. "Meten is weten." Het inzetten van emissiemetingen voor contractbeheersing MKI lijkt weinig meerwaarde te hebben. Daar zijn ook andere (goedkopere en eenvoudigere) manieren voor zoals controle van bunkerbonnen voor Ad Blue, en brandstofregistratie aan boord. Ook geven emissiemetingen andere eenheden / waarden, dan de milieueffecten zoals die in MKI zitten.
10)	Hoe kijkt u tegen het uitvragen van een maximale prestatie voor vast duurzaamheidsbudget aan?	Het blijkt dat er wat verwarring was over wat precies met deze vraag bedoeld werd. De marktpartijen geven aan dat als RWS voor dit instrument kiest, duidelijk moet zijn hoe zo een duurzaamheidsbudget zich verhoudt tot het BPKV-criterium MKI. Ook dient het budget hoog genoeg te zijn om een substantiële duurzame aanbieding te doen. Houd hierbij bijvoorbeeld rekening met de brandstofprijs van HVO en eventuele investeringen in het ombouwen van schepen. Ook voor dit instrument geldt dat RWS een consistente en voorspelbare aanpak dient te kiezen, om investeringen die zich langjarig terugverdienen interessant te maken.
11)	Hoe kijkt u aan tegen een maximaal toegestane MKI (of een emissieplafond) bij projecten?	Het toestaan van een maximaal emissieplafond heeft gedeelde meningen onder de marktpartijen. Sommige vinden het een goed instrument waarbij de opdrachtgever duidelijk maakt welk niveau van duurzaamheid minimaal verwacht wordt. Uiteraard moet het wel haalbaar en realistisch zijn. Aan de andere kant zijn er ook marktpartijen die een maximale emissieplafond niet als positief ervaren.

		• Een maximaal toegestane MKI begrenst de marktpartij in duurzamer zijn dan de grens cq. Inzet op innovaties. • Een MKI ondergrens zorgt ervoor dat marktpartijen enkel maatregelen nemen tot de ondergrens is bereikt (met maximale korting) en niet voor het maximale dat ze uit de duurzaamheid kunnen halen. • Een maximaal toegestane MKI geeft marktpartijen voldoende prikkel om in stappen te verduurzamen en te blijven zoeken naar alternatieven.
12)	Welke andere wensen of suggesties heeft u voor verbeteringen van de huidige manier van werken met MKI als gunningscriterium?	Er worden nog een aantal extra suggesties meegegeven: • Denk aan meer uniforme toepassing van MKI in aanbestedingen • waardeer MKI meer • naast een sanctie is een beloning een veel betere prikkel, want anders gaat een marktpartij nooit proberen het nog beter te doen dan is aangeboden. • geef een duidelijke scope-afbakening: wat moet worden meegenomen en wat niet. • stuur op meer gelijk speelveld, onder meer door de informatie voorafgaand aan de aanbesteding goed calculeerbaar te maken (zoals ondergrondgegevens).

De ingroeipaden

13)	Wanneer wij als opdrachtgever de eisen van het <u>basis</u> niveau (peloton) als minimum stellen voor onze aanbestedingen, kunt u dan blijven inschrijven in alle periodes? Licht toe.	Er kan voldaan worden aan de emissieklasse-eisen van het basisniveau en niet aan de duurzame energiedragers, dit is afhankelijk van de beschikbaarheid.
14)	Wanneer wij als opdrachtgever de eisen van het <u>ambitie</u> niveau (koploper) als minimum stellen voor (een deel van) onze aanbestedingen, kunt u daarop dan blijven inschrijven in alle periodes? Licht toe.	Er kan veelal voldaan worden aan de emissieklasse-eisen van het ambitieniveau en niet aan de duurzame energiedragers, dit is afhankelijk van de beschikbaarheid. NB1: Enkele bedrijven gingen bij het beantwoorden uit van het idee dat het ambitieniveau van het ingroeipad uitgaat van emissieloos, maar dat is niet het geval. In de gesprekken kwam veelal naar voren dat de emissieklasse-eisen uit het ambitieniveau van het ingroeipad voor zeegaand weliswaar gehaald kunnen worden door een deel van de vloot, maar dat er dan wel een groot deel van de markt wordt uitgesloten. Daar ligt evenwel globaal gezien geen klimaat of emissiewinst, omdat die schepen dan elders worden ingezet. NB2: Er kan voldaan worden aan de eisen van het ambitieniveau, maar als kanttekening is ook aangegeven dat het ook afhankelijk is van de beschikbaarheid van het materieel. Als je als bedrijf je materieel eenmaal ergens inzet is het niet meer ergens anders in te zetten, waardoor wellicht met 'ouder' materieel ingeschreven zal gaan worden.

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.	Een uiteenlopend antwoord, welke beantwoord is door 5 van de 10 respondenten: 100% tot 20% van de contracten uit te voeren als koploperprojecten. Aanbevelingen en kanttekeningen vanuit marktpartijen: • Koploperprojecten inzetten als pilotproject en/of leerruimte, • Uitbouwpercentage koppelen aan de stand van de techniek, • Het minimum niveau is basisniveau door koplopers met MKI-W voordeel te belonen • E.e.a. wel afhankelijk van de beschikbaarheid van duurzame energiedragers.
-----	---	--

De scenario's algemeen

16)	Wat vindt u van de vijf scenario's die zijn beschreven? Wat is wat u betreft de ideale mix?	Samenvattend kan gezegd worden dat de meerderheid kiest voor scenario 1 met een combinatie van veelal 2 en soms 3 of 5 als de ideale mix van scenario's. • Scenario 1 en 2 is in 5 van de 10 antwoorden genoemd als ideale mix. • In een antwoord is aangegeven dat er geen ideale mix is voor Kustlijnzorg projecten. • Scenario 1 en 5 is in 1 van de 10 antwoorden genoemd • Scenario 1 en 3 is in 1 van de 10 antwoorden genoemd • En tot slot scenario 3, 4 en 5 in 1 van de 10 antwoorden.
17)	Is er een voorkeursscenario voor u? Zo ja, welke en met welke reden?	Samenvattend kan gezegd worden dat scenario 1 een voorkeursscenario is opgevolgd door scenario 2 voor de deelnemende bedrijven. • Scenario 1 is een van de voorkeursscenario's aangezien in 8 van de 10 antwoorden deze genoemd is. • Gevolgd door scenario 2 welke door 4 van de 10 bedrijven is genoemd (waarvan 3 keer in combinatie met 1). • Scenario 3 is 1 keer genoemd als voorkeursscenario. NB: Uit de individuele gesprekken bleek dat de portfolio aanpak nog uitleg behoeft en dat het een voorkeursscenario kan zijn naast scenario 1 indien er voldoende competitie momenten overblijven en/of competitie is tussen marktpartijen.
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?	Samenvattend kan gesteld worden dat scenario 3 en 4 NO-GO scenario's zijn voor de deelnemende bedrijven. • In 8 van 10 antwoorden is scenario 4 als een NO-GO scenario aangegeven, • Opgevolgd door scenario 3 in 8 van de 10 antwoorden • Maar ook scenario 5 wordt in 2 van de 10 antwoorden genoemd. • In een antwoord is aangegeven dat er geen NO GO scenario is.

De scenario's specifiek scenario 1: MKI

19)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaat neutrale doelen? Licht toe.	Het merendeel van de reacties (7 van de 10) is positief ("effectief", "grote kans") over scenario 1. Hierbij worden ook adviezen vermeld, zoals: • MKI-waardering dient aangepast te worden/zwaarder te wegen (4 keer genoemd) • (Aanpassingen aan de) MKI-waardering dient tijdig gecommuniceerd te worden (3 keer genoemd) • MKI-W kan direct worden toegepast (5 keer genoemd) • De toepassing (incl. randvoorwaarden/spelregels) dient duidelijk te zijn (2 keer genoemd) Naast bovenstaande terugkoppeling zijn er antwoorden die vermelden dat er mogelijk niet voldoende materieel beschikbaar is om de RWS doelstelling met dit scenario te halen (2 keer genoemd).
20)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	De antwoorden op deze vraag zijn divers. Meerdere antwoorden (5 keer) vermelden dat toepassing van dit scenario een positief effect heeft ("groot effect", "positief", "boost", "goed", "voldoende zekerheid") op de investeringsbereidheid. Hierbij valt op dat er voldoende duidelijkheid en voorspelbaarheid moet zijn, om investeringen tegen elkaar af te kunnen wegen (4 keer). Meerdere malen (3 keer) is vermeld dat toepassing van scenario 1 geen invloed heeft op de investeringsbereidheid in emissieloos materieel. Daarnaast is geantwoord dat de productie van elektriciteit en waterstof zonder 100% garantie op groene stroom nog niet veel lager scoort in de huidige MKI dan het werken op bijv. HVO in combinatie met een SCR nabehandelingssysteem. Zolang dit verschil er niet is, wordt emissieloos niet gestimuleerd.
21)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	De meeste antwoorden (5 keer) op deze vraag geven aan dat de kosten (op korter termijn) zullen stijgen. Daarbij wordt ook vermeld dat de kosten op de lange termijn naar verwachting lager zullen zijn (2 keer). Daarnaast is vermeld dat hoeveel de kosten stijgen afhankelijk is van hoe snel de MKI eisen stijgen. Eén partij geeft aan dat met ca. 5%-20% extra kosten het mogelijk is om bijna-emissieloos te werken. Meerdere malen (3 keer) is geantwoord dat het niet mogelijk is om de kosten in te schatten. Eén partij geeft aan dat investeringen niet nodig zijn, aangezien met HVO de MKI op een lager niveau gebracht kan worden.

22)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	De meeste antwoorden (5 keer) geven aan dat de markteffecten voor de beantwoorder van de vraag niet zal wijzigen. Hierbij wordt meerdere malen vermeld dat de gehele markt mee zal groeien (4 keer). Er zijn 3 partijen die aangeven dat toepassing van scenario 1 gunstig is voor hun marktpositie ("goed", "kansen stijgen", "koploper").
23)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	Er zijn verschillende adviezen gegeven: • Creëer duidelijkheid over de MKI waardering van toekomstige energiedragers (bv. TNO onderzoek). • Durf met de MKI waardering te experimenteren. • Creëer duidelijkheid over de groei van MKI waardering t/m 2050 en wijzig dit niet • Creëer duidelijkheid over de (toekomstige) onderlinge MKI weging van emissies (stikstof, fijnstof, etc.) • De huidige MKI waardering stimuleert het emissieloos werken niet; verhoog de MKI waardering • Bij het bepalen van de MKI waardering; kijk naar de kosten van HVO • Maak ruimte voor verduurzaming tijdens de looptijd van contracten • Pas MKI als bonus toe, ter extra stimulans • Vraag enkel MKI uit, waarbij CO2 niet (extra) wordt uitgevraagd • Beoordeel het brandstofverbruik en de LCA berekening tijdens de aanbesteding, en laat de inschrijver deze onderbouwen. Zorg daarbij dat de LCA en MKI berekeningen realistisch, transparant en getoetst zijn. • Monitor en handhaaf het brandstofverbruik tijdens de uitvoering • Herhaal het experiment van IKZ, ditmaal gericht op de toepassing van MKI (scenario's uitrekenen voor de toepassing van energiedragers versus de kosten) • Voer scenario 1 snel en ambitieus in • Stuur niet enkel op klimaatverbetering, maar ook op reductie fijnstof en stikstof • Eis in alle contracten 100% HVO (zonder toepassing MKI) • Eis dat er niet meer dan 80% HVO gebruikt mag worden, waardoor er marge ontstaat om tegenvallers op te vangen.
24)	Welk verdienenmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	De meeste antwoorden (5 keer) geven aan dat de koplopers een lage MKW score kunnen behalen, waardoor deze koplopers een grotere kans krijgen om de aanbesteding te winnen. Dit motiveert ook het peloton om lage MKW scores te behalen. Hierbij is door één partij aangegeven dat het momenteel een beperkt verdienenmodel betreft, maar dat dit is bij te sturen door MKW meer te waarderen in de EMVI-BPKV weging. Andere antwoorden (2 keer) lijken daarbij aan te sluiten; deze geven aan dat indien er voldoende fictieve korting wordt gegeven, er eerlijkere prijzen voor duurzame oplossingen ontstaan.

		Een andere partij geeft aan dat het draagvlak voor de toepassing van dit scenario groot is, en dat MKW al wordt toegepast. Eén partij geeft als advies mee om een MKI bonus toe te passen aan het einde van de uitvoering, i.p.v. een MKI boete/EMVI-BPKV sanctie.
--	--	--

De scenario's specifiek scenario 2: contractuele portfolioaanpak

25)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaat neutrale doelen? Licht toe.	Over het algemeen een reëel, motiverend en implementeerbaar scenario. Mits de juiste innovaties gestimuleerd worden kan het een groot effect hebben, ook in combinatie met scenario 1. Biedt mogelijkheden op projectniveau en in het verbeteren tijdens de looptijd van het contract, valkuil zit in de langere contracten (te lang vast aan één project en innovatie mislopen).
26)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	Gemiddeld genomen een hoge investeringsbereidheid, wordt gezien als een mooie bedrijfskans en duurzaamheid initiatief.
27)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	Variërend van geen meerkosten tot hoge meerkosten, nadruk op lastig in te schatten en hoe hoger de duurzaamheid, hoe hoger de kosten.
28)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	Variërend van marktverstoring tot geen hoge impact. Afhankelijk van de grootte van de werkpakketten vindt marktverstoring plaats (rest van de markt wordt achtergelaten). Versnelling van duurzaamheid.
29)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	Klein starten, duidelijke/eenduidige voorwaarden voor verlenging meenemen in aanbesteding, eenduidige eisen meenemen in aanbesteding. Gunning op basis van duurzaamheidsperformance. Oog blijven houden voor het MKB.
30)	Welk verdienenmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	Investerings en goede innovaties kunnen terugverdiend/beloond worden.

De scenario's specifiek scenario 3: Grote contracten

31)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaat neutrale doelen? Licht toe.	De antwoorden op deze vraag geven een divers beeld. Een vermeld positief aspect aan dit scenario is dat de lange tijd voorafgaand aan de uitvoering Opdrachtnemers aan kan zetten tot investeren (3 keer). Tegelijkertijd wordt geantwoord dat de Opdrachtnemer van dit scenario een grote voorsprong opbouwt t.o.v. de overige marktpartijen (2 keer). Daarom wordt geadviseerd om de contracten geen lange looptijd te geven, en daarmee te voorzien in voldoende competitie momenten (2 keer). Dit helpt de Opdrachtgever ook: kortere contracten voorkomen dat er te lang doorgewerkt wordt met oude technieken Daarnaast wordt geantwoord dat het beter is om alle marktpartijen te stimuleren, i.p.v. alleen de winnaar van het grote contract. Dit zal naar verwachting over de gehele linie meer opleveren (3 keer). Tenslotte is meerdere keren geantwoord dat het op dit moment onduidelijk is in welke technieken geïnvesteerd moeten worden (3 keer).
32)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	De antwoorden op deze vraag geven een tweeledig beeld. Aan de ene kant wordt geantwoord dat toepassing van dit scenario waarschijnlijk tot sneller en meer investeren leidt (6 keer). Tegelijkertijd is ook aangegeven dat dit scenario waarschijnlijk leidt tot één winnaar van dit grote contract, wat de marktverhoudingen negatief beïnvloed (2 keer). Tenslotte zijn er 2 antwoorden die aangeven dat het gebruik van dit scenario geen invloed zal hebben op de investeringen 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?	De meerkosten voor de opdrachtgever worden in de antwoorden divers ingeschat. Het vaakst is aangegeven dat de meerkosten niet zijn in te schatten (5 keer). Driemaal is aangegeven dat dit scenario hogere kosten met zich meebrengt, zowel op middellange als lange termijn (3 keer). Tenslotte geeft één partij aan dat er geen meerkosten worden verwacht.
34)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	De antwoorden op deze vraag zijn grotendeels negatief. Door toepassing van dit scenario wordt een grote verstoring in de markt verwacht, waarbij er enkele (kapitaalkrachtige) partijen overblijven (3 keer). Ook is aangegeven dat het MKB bij echt grote contracten de benodigde investeringen niet kan doen (3 keer). Daarentegen is twee keer vermeld dat de investeringsbereidheid groter wordt, doordat de investering (deels) terugverdiend kan worden met dit grote contract. Twee antwoorden geven aan dat er geen inschatting gemaakt kan worden. Tenslotte is door één partij het risico meegegeven dat de partij die dit contract wint mogelijk niet verder innoveert, en de overige

		partijen voor langere tijd niet kunnen mededingen naar deze werkzaamheden en daardoor niet innoveren.
35)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	De volgende adviezen/opmerkingen zijn ingediend: • De tijd tussen ingangsdatum contract en uitvoering van het werk wordt door één partij positief gewaardeerd. Hierdoor is er de benodigde tijd om de investeringen te doen voor een emissieloze uitvoering, en zekerheid van het in te zetten materieel. • Eén partij geeft aan dat de investeringsbereidheid afhankelijk is of zij de winnaar van het contract zijn. • Drie partijen geven aan geen advies voor dit scenario te hebben • Eén partij geeft aan dat een groot contract goed past bij het meerjarig onderhoud van geulen/zeehavens. • Eén partij geeft aan dat dit scenario snel en ambitieus ingevoerd dient te worden. • Eén partij geeft aan dat dit scenario verdere verkenning vereist. Waarbij tevens verkend dient te worden in hoeverre een investering binnen de contractduur terugverdiend kan worden. • Eén partij adviseert dit scenario niet in te voeren. • Eén partij geeft aan dat het MKB bij dit scenario buitenspel wordt gezet, en dat een mix van grotere en kleinere contracten verstandiger is.
36)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	Eén beeld komt regelmatig uit de antwoorden naar voren; dat enkel voor de koploper een verdienmodel bestaat ("zeer sterke marktpositie", "select deel", "rest van de partijen zal veel marktaandeel verliezen") in dit scenario (6 keer). Daarnaast is door twee partijen aangegeven dat het grote contract zekerheid biedt (voor de winnaar). Eén partij geeft aan dat gedurfde investeringen worden beloond; dat koploperschap wordt beloond, en dat het peloton op deze manier wordt gemotiveerd om het even goed te doen/snel te volgen.

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 klimaat neutrale doelen? Licht toe.	Een uiteenlopend antwoord van hoog; tot niet; tot zeer beperkt. Voor dit scenario is geen effectiviteit, zodra marktpartijen de business case rond kunnen krijgen, zullen de marktpartijen zelf schepen ontwikkelen en bouwen doordat er genoeg kennis en kunde aanwezig is bij marktpartijen. RWS zal voor het bereiken van haar gestelde doelen afhankelijk zijn van 1 schip omdat marktpartijen in dit scenario niet gestimuleerd worden om te investeren in eigen materieel. Andere marktpartijen geven verder aan dat de effectiviteit in het begin hoog zal zijn maar er is ook een afhankelijkheid van hoe het materieel stuk wordt door ontwikkeld en dit beïnvloedt de effectiviteit naar mate de tijd vordert.
38)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	Het antwoord varieert van: het past niet in het verdienmodel van het bedrijf; geen; slecht effect; tot (groot) negatief effect. Doordat investeringen van het eigen materieel niet worden beloond zal het voor marktpartijen geen effect hebben en dit scenario zal ervoor zorgen dat marktpartijen een afwachtende houding zullen aannemen. Ook wordt de totale scope van baggerwerkzaamheden minder en dit zal van invloed zijn op de investeringsbereidheid van marktpartijen.
39)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	Het antwoord varieert van: • Het past niet in het verdienmodel van het bedrijf. • Met de koop van 1 schip worden niet alle duurzaamheid ambities en doelen behaald want opdrachtnemers gaan nu achterover leunen/niet over tot investeren in duurzamer materieel. • En dat het met de huidige kennis niet is in te schatten. Een aantal marktpartijen schat de gevolgen voor de meerkosten als volgt in: • De meerkosten zullen hoger zijn, dit hangt nauw samen met hoe het schip wordt gebruikt o.a. in relatie tot productiviteit, OPEX, uitvoering, inkoop, toepassing van duurzaamheidsmaatregelen en de juridische kosten. Het in eigendom hebben van een schip behoort niet tot de core business van de overheid, dit in tegenstelling tot die van de verschillende marktpartijen.
40)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit	Het antwoord varieert van: geen effect; nihil; ernstige verstoring marktwerking; het past niet in het verdienmodel van het bedrijf; tot het niet gezien wordt als een realistisch scenario.

	scenario t.o.v. de andere scenario's?	Dit scenario zorgt ervoor dat marktpartijen minder snel zullen verduurzamen doordat men een afwachtende houding zal aannemen. Het is maar 1 schip waarmee verduurzaamd wordt terwijl er bij de andere scenario's meerdere contracten zijn om te verduurzamen. Door dit scenario zal er minder personeel beschikbaar zijn voor marktpartijen, er zal minder aanbesteed worden en dit is weer van invloed op de te vermarkten werkpakketten van baggerwerkzaamheden.
41)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	Het antwoord varieert van: geen adviezen; het past niet in het verdienmodel van het bedrijf; tot het niet toepassen omdat het niet succesvol zal zijn. Terwijl andere marktpartijen nog onderstaande adviezen meegeven: • Dat het niet effectief zal zijn en niet nodig is om langs deze weg reductie van doelstellingen te behalen; • Dat het de ontwikkeling van duurzame technieken door marktpartijen zal doen stagneren en het de markt niet verder zal helpen.
42)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	Het antwoord varieert: van moeilijk in te schatten; geen verdienmodel; tot zeer beperkt verdienmodel omdat alleen de bemanning geleverd wordt. Samenvattend kan gezegd worden dat dit scenario geen tot een zeer beperkt verdienmodel biedt voor marktpartijen en dat er ook geen koploper is voor dit scenario.
43)	Bent u eventueel geïnteresseerd om als exploitant op een schip van RWS in te schrijven?	Twee marktpartijen hebben aangegeven dat zij geïnteresseerd zijn om exploitant te worden. Nog een marktpartij zou het willen overwegen allen om bij de markt betrokken te blijven, echter gelooft niet in scenario 4. In 8 van de 10 gevallen zijn de marktpartijen niet geïnteresseerd om exploitant te worden, men staat er niet positief tegenover en past het niet in het verdienmodel van het bedrijf. Scenario 4 wordt niet gezien wordt als een realistisch scenario.
44)	Hoe kunnen de leerervaringen van de koop of lease van dit schip voor de sector worden ontsloten?	In 3 van de 10 antwoorden staan marktpartijen er niet positief tegenover, het past niet in het verdienmodel van het bedrijf. Door de andere marktpartijen worden wel een aantal suggesties gedaan om kennis te ontsluiten door: • Open dagen op het schip te organiseren om mee te kunnen varen & op voorhand vragen te laten stellen;

		• Opgedane kennis en verbeteringen te delen met de sector (periodiek); • Verschillende bemanningen van zoveel mogelijk bedrijven op het schip laten varen; • Leerervaringen breed delen en publiceren; • Open en transparante communicatie over data welke volgt uit de op het schip geïnstalleerde materieel.
45)	Wat is een goede exit-strategie voor dit scenario?	In 2 van de 10 antwoorden geven marktpartijen aan dat het schip na een x aantal jaar verkocht kan worden. In 6 van de 10 antwoorden zien marktpartijen geen goede exit-strategie omdat men er niet in geïnteresseerd is, men er niet positief tegenover staat het niet past in het verdienmodel van het bedrijf. Scenario 4 wordt niet gezien als een realistisch scenario.

De scenario's specifiek scenario 5: ingroei emissieloos

46)	Hoe schat u de effectiviteit in van dit scenario voor het bereiken van klimaat neutrale doelen? Licht toe.	• Algeheel negatief in verband met ingeschatte onhaalbaarheid in de resterende tijd tot 2030 (nog 6 jaar en 9 maanden). • Terminologie moet duidelijk zijn (alle neuzen dezelfde kant op). • Voor langere termijn positief/positiever als RWS meer/eenduidige definities meegeeft. • De marktpartijen zien een duurzaamheidslag (positief), alleen niet in gestelde tijdspanne.
47)	Welke effect heeft dit scenario op uw investeringsbereidheid in emissieloos materieel?	• Uiteenlopend, investeringsbereidheid voornamelijk als dit in de bedrijfsvoering zit. • Tegengeluiden over niet beschikbare techniek, energiedragers en te hoge ambities waardoor o.a. slechte/verkeerde keuzes gemaakt zouden kunnen worden.
48)	Hoe schat u de gevolgen voor meerkosten voor de opdrachtgever in bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	Gemiddeld genomen hoog.
49)	Hoe schat u de markteffecten in voor u als marktpartij bij dit scenario t.o.v. de andere scenario's?	Beperkt tot hoog, afhankelijk van investeringsbereidheid en duurzame bedrijfsvoering.

50)	Welke adviezen heeft u over de toepassing van dit scenario?	Emissieloos definiëren, met de ontwikkeling van de techniek in de tijd meegaan en niet streven naar emissieloos voor 2030.
51)	Welk verdienmodel voor koplopers zit er in dit scenario/oplossingsrichting en hoe valt dit eventueel te verbeteren?	Sterk stijgend voor partijen die dit snel kunnen, moeilijker te behalen voor partijen die nog moeten investeren.

Techniek/Kennis & Innovatie

52)	Hoe kijkt u als marktpartij tegen het voorschrijven van stikstof, fijnstof en combinatie stikstof/fijnstof reducerende maatregelen aan?	Bijna alle bedrijven staan neutraal tot positief tegenover het voorschrijven van NOx en PM10 en NO/PM10 reducerende maatregelen. Er is geen leverancier die hier negatief tegenover staat maar een enkele leverancier vraagt zich wel af of dit wel nodig is daar deze indicatoren reeds in de MKI verwerkt zitten, waardoor er geen aanleiding is dit apart te doen. Met het aanpassen van de weging van deze indicatoren binnen de MKI sluit je meer aan op de systematiek. Er is niet ingegaan op de vraag of de eisen voor Nox/PM10 samen of apart moeten worden gedaan anders dan dat ze al integraal in de MKI verwerkt zitten.
53)	Wat is uw verwachting ten aanzien van de beschikbaarheid van biobrandstof conform RED II, annex IXa, de komende jaren?	Over de beschikbaarheid van REDII annex IXa heeft de markt sterk uiteenlopende beelden en verwachtingen. Bij deze vraag wordt ook opgemerkt dat biobrandstoffen conform RED II, annex IXa niet als fysiek "bunkerbaar" product worden geleverd maar als percentage in de aangeboden biodiesel zit. Mocht dit toch worden voorgeschreven dan zal er gewerkt moeten worden met massabalans of garanties van oorsprong.
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?	Men verwacht dat de biobrandstoffen (IXa en Ixb) medio 2030 en daarna nog steeds een belangrijke rol en aandeel hebben als energiedrager voor de zoute bagger sector en zich ook steeds zal blijven ontwikkelen. De RFNBO's (Renewable Fuels of Non-Biological Origin) zelf en de beschikbaarheid zullen zich zeker gaan evolueren en ontwikkelen en daarmee het aandeel vergroten in het totale aanbod/vraag medio 2030 maar dan nog steeds een relatief klein aandeel vanwege de kosten.

		Op dit moment zijn er nog geen aandrijflijnen beschikbaar die volledig op RFNBO's kunnen draaien en er kan op dit moment geen uitspraak gedaan worden of en welke van de RFNBO's de oplossing voor de toekomst zijn.
55)	Welke energiedragers, mogelijkheden in brandstof en techniek zou Rijkswaterstaat met haar inkoopstrategie moeten stimuleren?	Over welke energiedragers en technieken RWS zou moeten stimuleren bestaat een zeer divers beeld. Bijna alle huidige en nieuwe generatie energiedragers zoals biodiesels, methanol, waterstof, elektrisch en technieken (ICE, brandstofcel en kernenergie) werden genoemd. NB1: Opgemerkt wordt dat de energiedragers de ontwikkeling van de motoren en aandrijflijnen zullen gaan volgen, en niet andersom. NB2: Opvallend is verder dat end of pipe-technieken zoals SCR, fijnstoffilters niet worden benoemd om te stimuleren maar dat alle antwoorden over energiedragers in relatie tot aandrijftechniek gaan.
56)	Wanneer is het voor u als marktpartij mogelijk om emissieloos te werken?	Naast diverse randvoorwaarden wordt een aantal keer 2050 als moment genoemd dat emissieloos werken beschikbaar komt voor het zeegaande materieel. Voor zoet materieel kan dat nu al. Een aantal keren wordt genoemd dat emissieloos zeer ambitieus is en dat emissiearm nu al mogelijk is. Randvoorwaarden voor emissieloos kunnen werken worden genoemd: • Beschikbaarheid van de technieken • Afnamegaranties • Subsidies
57)	Welke kennis ontbreekt het u t.a.v. klimaatneutraal, circulair en emissieloos werken en hoe zou hierin voorzien kunnen worden?	Het ontbreekt de leveranciers niet aan bestaande kennis of gremia en platforms, maar de energiedrager van de toekomst is er gewoon nog niet om in te zetten op klimaatneutraal en emissieloos werken.
58)	Hoe kunnen we kennisontwikkeling en het delen daarvan optimaliseren? Welke randvoorwaarden zijn nodig?	Voor kennisontwikkeling en vooral het delen daarvan worden diverse methoden genoemd: • Demonstratieprojecten organiseren, • Dat RWS kennis dient op te halen bij producenten van materieel en energiedragers worden een aantal keren expliciet genoemd. • De TNO rapporten over LCA energiedragers worden een aantal keren als voorbeeld genoemd. • Verder worden een gezonde markt, goede (kennis-) infrastructuur en internationale samenwerking als belangrijke randvoorwaarden gezien.

Risico's, planning & financiën

59)	Welke indexering van alternatieve energiedragers kunnen wij als opdrachtgever hanteren?	Voor MGO en LNG zijn platts prijzen indexen beschikbaar. Voor biobrandstoffen zijn indexeringen nog niet gangbaar. Verrekening kan dan plaats vinden op basis van een onderbouwde offerte bij inschrijving, met werkelijke prijs in uitvoering op basis van bunkerbonnen en aangetoonde prijs.
60)	Hoe kunnen wij als opdrachtgever het prijsrisico en productiviteitsrisico mitigeren/beheersbaar houden voor zowel marktpartijen als opdrachtgevers?	• Goede infrastructuur voor energiedragers. • Stem de duurzaamheidsambities af met de stand van de techniek.
61)	Wat is het verwachte kosteneffect van het emissieloos werken op (<u>kwantitatief beantwoorden</u>):	Dit is op dit moment lastig te kwantificeren
	a) CAPEX: in % t.o.v. traditionele dieselschepen?	Lastig te kwantificeren, mogelijk 25-40% duurder.
	b) OPEX: in % t.o.v. traditionele dieselschepen voor de volgende onderdelen:	Lastig te kwantificeren, mogelijk 60-100% duurder.
	c) -% Productiviteitswinst (-) of -verlies (+) per kuub-beun-uur	Lastig te kwantificeren.
	d) -% brandstofkosten duurder (+) of goedkoper (-)	Lastig te kwantificeren.
	e) -% onderhoud duurder (+) of goedkoper (-)	Lastig te kwantificeren.
	f) -% bemanningskosten duurder (+) of goedkoper (-)	Lastig te kwantificeren.
	g) -% afschrijving duurder (+) of goedkoper (-)	Lastig te kwantificeren.

	h) In totaal: CAPEX + OPEX in % verwachte prijs per kuub-beun-uur duurder (+) of goedkoper (-)	Emissieloos zal duurder zijn.
62)	Hoe zou de risicoverdeling en/of kostenverdeling tussen marktpartij en opdrachtgever m.b.t. duurzaamheid eruit moeten zien?	• Onderscheid tussen CAPEX en OPEX wordt aantal keer specifiek genoemd. • CAPEX: Het risico op de investering kan deels bij de marktpartij worden gelaten, al zijn er ook veel antwoorden die wijzen op het integraal doorrekenen en neerleggen van alle kosten en risico's bij de Opdrachtgever. • OPEX: De Opdrachtgever dient volgens alle partijen (die hebben geantwoord) het risico voor de operationele meerkosten te dragen.

Uw uitgangspositie

63)	Hoe zijn duurzaamheid en investeringen in uw bedrijf met elkaar verweven en georganiseerd?	Voor nagenoeg alle bedrijven is investeren een middel voor continuïteit van de onderneming en daarbij speelt duurzaamheid een belangrijke rol (deels omdat het moet / verwacht wordt als toekomstige eis, deels omdat het past bij het bedrijfsbeleid). Daarbij blijft de randvoorwaarde van continuïteit een aandachtspunt: investeringen moeten terug verdiend kunnen worden en omzet en rendement opleveren.
64)	Welke investeringsprogramma's verwacht u als marktpartij te gaan doen?	Vervanging en/of uitbreidingsinvesteringen worden continu afgewogen. Daarbij worden verschillende potentiële investeringen genoemd in verschillende segmenten (binnenlands tot zeegaand), variërend van motormanagement, SCR, LNG, elektrisch, methanol tot waterstof.
65)	Hoe schat u als marktpartij uw positie in als concurrentie op duurzaamheid leidend wordt bij aanbestedingen?	Veel bedrijven zien zichzelf als koploper, al zijn er enkelen die wijzen op een oudere leeftijd van de vloot en op de internationale inzetbaarheid: concurreren op duurzaamheid hier, kan nadelig zijn voor concurreren op laagste prijs elders.
66)	Voor welke andere opdrachtgevers bent u als marktpartij werkzaam in de kust- en vaarweg onderhoudswerken? Bewegen deze opdrachtgevers in dezelfde richting en hebben zij al soortgelijke vragen in een	Divers, maar nog relatief weinig interactie over dit onderwerp.

	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)?	Veel bedrijven geven aan dat gunning op duurzaamheid in de omringende landen nog nauwelijks gebeurt. Het ambitieuze tempo van RWS lijkt in het totale speelveld uit de toon te vallen en wordt door enkelen als onrealistisch beoordeeld.

Tenslotte

68)	Wat voor andere ideeën heeft u als marktpartij nog voor het verduurzamen van het varende materieel t.a.v. de kustlijnzorg en vaargeulonderhoud?	Er worden diverse ideeën aangedragen: • Verkort vaarafstanden • Maak werk met werk • Anders baggeren kan soms ook een oplossing zijn, denk aan bijvoorbeeld de inzet van een WID bij vaargeulonderhoud. • Voor het optimaal verlagen van emissies is vaak een specifiek scheepsontwerp nodig (met operationeel profiel), dat is een mismatch met de brede inzetbaarheid van veel bedrijven. • Consistent beleid, met aandacht voor 1) lange afschrijvingstermijnen, 2) afhankelijkheid techniek, laad- en bunkerfaciliteiten en 3) afhankelijkheid wet- en regelgeving. • Houd voldoende competitie momenten over.
69)	Wat wilt u verder nog meegeven t.a.v. het vaststellen van een inkoopstrategie t.a.v. kustlijnzorg en zoute en zoete vaargeulen?	Er worden diverse opmerkingen en suggesties geplaatst: • Kijk goed naar het internationale speelveld, zowel aan opdrachtgeverszijde (loop niet te veel uit de pas en kijk naar de internationaal afgesproken doelen in Parijs-akkoord bijvoorbeeld), als aan beleidsmaker zijde (ETS, Carbon Border Adjustment Mechanism, RED II, RED III etc.). • Houd oog voor onderscheid kleine en grote bedrijven • De gehele LCA moet in beschouwing blijven (bijvoorbeeld waterstof is gunstig in de realisatiefase maar niet in de ontwikkelfase) • In gesprek gaan met de markt en met de producenten. Tijdig de markt meenemen. Denk ook aan leveranciers van motoren en brandstoffen (en houd rekening met beschikbaarheid) • Het toestaan van tussentijds haalbare emissie verbeteringsdoelen lijkt een haalbare strategie voor de zoete vaargeulen • De focus wordt gelegd op het in te zetten materieel maar andere manieren van suppleren/uitvoeringsmethodes worden hier niet in meegenomen. • Denk ook aan zandoverschotten, dit is te gebruiken t.b.v. de voorover-suppleties • Voor kustlijnzorg: de werkpakketten zouden samengesteld moeten worden op basis van meest geschikt materieel, i.p.v. op basis van locatie. Het zal wellicht efficiënter en qua duurzaamheid beter geoptimaliseerd kunnen worden.

		• Voor het inschatten van de hopper belading is de in-situ dichtheid van het te baggeren materiaal een belangrijke parameter. Deze informatie ontbreekt in veel aanbestedingen. Optimalisatie van brandstofgebruik lukt beter als de in-situ dichtheid van te voren wordt vastgesteld en wordt meegenomen in de aanbesteding. • Daarnaast heeft OG als ambitie om per 2030 zijn voorraden bagger/grond te beschermen en de waarde te behouden. Het is van belang dat deze ambities geïntegreerd worden met klimaatneutraal, gezien deze ook bijdragen aan de ambitie klimaatneutraal. Alleen kijken naar type materieel is niet de enige optie.
70)	Wat wilt u verder nog kwijt over deze marktconsultatie?	Te veel vragen! (veel genoemd), maar ook: • Goed om elkaars werelden te kennen en in dialoog te zijn. • Zorg wel voor voldoende technische kennis, ook bij OG en zorg dat de eisen en ambities in balans en realistisch zijn.
71)	Als u een rapportcijfer zou geven voor deze marktconsultatie (1-10), welk cijfer zou u dan geven? Licht toe.	De cijfers variëren enigszins. Gemiddeld werd tijdens de schriftelijke ronde een 7,7 gegeven, waarbij enkele keren een 9 en één keer een 4 werd gegeven. Tijdens de individuele gesprekken is gewezen op de mogelijkheid het cijfer nog te herzien. Daar is tot nu toe één partij gebruik van gemaakt (de 4 werd een 6).