

Onderdeel 1:

Vraag 1

Zijn de 4 genoemde functies voldoende om een kostencalculatie te maken voor technisch inhoudelijke expertise?

Reactie: deze verdeling lijkt voldoende, en globaal genoeg om te gebruiken in de 3 percelen. Detachering van deze functies is niet mogelijk in deze ROK, er kunnen alleen producten worden uitgevraagd. Het is echter wel mogelijk dat deze voor een variabele prijs uitgevoerd kunnen worden, e.e.a. afhankelijk van de risico's en eventuele optionele (vervolg)producten.

Vraag 3

Moeten we nog meer specifiek zijn, bijvoorbeeld IA adviseur, architect etc.?

Reactie: Advies is om goed aan te geven wat de definities zijn van de genoemde functies/rollen (zo ook de topspecialist). Een verdere onderscheid is niet perse nodig en maakt het complexer.

Voor perceel cybersecurity geldt wel dat er verschil is in specialisten in de IT of OT. Vooral de functie Topspecialist nader uitleggen. Overweeg om de gevraagde werkervaring (werkveld) meer specifiek te maken.

Vraag 4 (en 2)

Kloppen de minimum- en maximumtarieven?

Reactie: Met de genoemde tarieven kan voor nu mee gewerkt worden, maar zijn voor de minimumtarieven wel aan de lage kant. De jaarlijkse indexering op ROK niveau wordt als positief ervaren. Er wordt wel aandacht gevraagd voor indexering op de langere termijn (inflatie). De beschikbaarheid van de benodigde expertise bepaalt of de tarieven passen. Voor de echte specialisten (niche markt) liggen de tarieven momenteel hoger. Opmerking: maak expliciet welke zaken inclusief het uurtarief zijn (projectmanagement, administratie).

Vraag 5

Waar zien jullie kansen en risico's OF hebben jullie andere suggesties?

Risico en kans: De VenR opgave vergt veel van de markt qua capaciteit, tariefkwestie is dan ondergeschikt. Focus niet te veel op financiën, vergeet kwaliteit niet.

Risico: inflatie

Kans: ruimte (tijd) om mensen op te leiden

Kans: combinatiefuncties/tarieven uitvragen: junior en senior

Onderdeel 2:

Vraag 5

Wat kunnen wij vanuit RWS doen om onze raming beter te laten aansluiten bij de financiële aanbieder vanuit de markt.

Reactie: Bijv. second opinion op prijs of diverse uurtarieven ophalen bij marktpartijen en deze middelen.

Vraag 6:

Is het een idee om de uurtarieven van de functieprofielen aan een RWS project mee te geven om een goede raming te kunnen doen?

Reactie: Reacties variëren van goed idee tot nee, niet doen.

Vraag 7:

Wat kan RWS doen om een risico-opslag in de aanbieder te voorkomen?

Reactie: Concrete uitgangspunten stellen: duidelijke specificaties, beperken van eisen rond overleggen, reviewrondes etc. Minicompetitie uitvragen kosten tijd en dus geld. Advies is om altijd een marktconsultatie/informatiesessie/interessepeiling te houden: dan kan RWS toelichten wat de bedoeling is en de raamcontractant een betere offerte opstellen. Dit kost initieel wel tijd, maar zal ook geld opleveren zowel voor de markt als RWS.

Vraag 8:

Is het een idee om altijd een open calculatie te vragen? Waar zien jullie kansen en risico's? OF hebben jullie andere suggesties?

Reactie: Dit wordt vaker gedaan, inzicht/transparantie is goed als het maar niet leidt tot discussies, oftewel maak in het prijzenblad onderscheid in producten en bijkomende kosten.

Bij een duidelijke uitvraag heeft een open calculatie geen toegevoegde waarde.

Risico en kans: bij NOK's niet alleen gunnen op laagste prijs, maar ook hier op kwaliteit. Overweeg het gebruik van een kwaliteitsplan bij de selectie van een aanbieder.

Kans: ga in gesprek over de uitgebrachte offertes.

Risico: werkelijkheid tijdens de uitvoering is vaak anders dan beoogd tijdens (de voorbereidingen van) de uitvraag.

Risico en kans: gelijktijdige uitvragen van RWS. Vraag: Kan RWS voorzien in een inkoopplanning.