	Marktconsultatie – Vragen en antwoorden GROCO 4-5					
		Partij a	**Partij b**	**Partij c**	**Partij d**	**Partij e**
1	**Wat is de omvang van uw organisatie (omzet en aantal fte's)**	Onze organisatie heeft in Nederland een totale omzet van ca. € 110.000.000 en een omvang van meer dan 750 fte. Dit is betreft onze nederlandse organisatie op het gebied van steigerbouw, conservering, isolatie en overige diensten (rope access en	Beantwoording: Over de afgelopen 10 jaar bedroeg de gemiddelde omzet ca. € 15.250.000,00. Het gemiddelde aantal FTE's bedraagt ca. 65.	De omzet bedraagt circa € 30.000.000 en aantal FTE's is circa 200.	Wij draaien een jaaromzet van +/- 10.000.000 euro (gemiddeld over de laatste jaren). Deze omzet wordt gegenereerd uit een chemische tak (coatingproductie) en een aannemingstak (projecten waterbouw en bouw drooggestinstallaties). Wij stellen op dit moment 34 FTE's tewerk in loondienst. Dit is exclusief voltijds ingezette zelfstandigen (zzp'ers).	In 2022 hebben we een totale omzet gerealiseerd van 38,772 MC met 299 FTE's.
2	**Welke innovaties ziet u in deze markt?**	Wij zien op verschillende vlakken innovaties in de markt. Op het gebied van voorbehandeling moet hierbij gedacht worden aan de doorontwikkeling van technieken als inductiestrippen, lasercleanen en het automatiseren van bijvoorbeeld het straalproces. Op het gebied van applicatietechnieken zijn de innovaties nog beperkter. Er zijn ontwikkelingen gaande met betrekking tot het automatiseren van applicatie van verflagen. Om personeel op te leiden en vakmanschap te verbeteren zijn er tevens mogelijkheden tot virtueel verfspuiten in plaats van training on the job. Daarnaast beschikt onze organisatie over diverse innovaties op het gebied van bereikbaarheidsvoorzieningen. Een van deze innovaties is het QuikDeck systeem, waarbij hangende werkvloeren gemaakt kunnen worden met aanzienlijk minder arbeid en materialgebruik dan de traditionele hangende steigers. Op het gebied van kwaliteitsregistratie en onderhoudsplanning hebben wij een web based systeem, genaamd SAM 2.0. Hierin kan voorafgaand aan de uitvoering van werkzaamheden een onderhoudsplanning opgesteld worden en kunnen tijdens de uitvoering de kwaliteitscontroles vastgelegd worden. Dit systeem is tevens toegankelijk voor de klant en inspecteurs van de klant, zodat de kwaliteit van de werkzaamheden doorlopend inzichtelijk is voor de klant	We zien de laatst jaren steeds meer ontwikkelingen aangaande de bereikbaarheidsvoorzieningen. Innovaties c.q. ontwikkelingen op het gebied van conserveringssystemen is wat ons betreft enigszins beperkt. Afhankelijk van de toepassbaarheid zijn er diverse voorbehandelingsmethodieken te overwegen.	Robotisering spuit- en straalproces, met name voor vlakke wanden.	Wij kunnen deze markt enkel bekijken vanuit onze eigen sterkte en missen dus de visie van een typische klassieke conserveerder. Vanuit het oogpunt waterbouw (enkel relevant voor GROCO4): we zien nagenoeg geen innovatie wanneer het gaat over conservering van damwanden. Havenbedrijf Rotterdam heeft een proefproject op de markt gelanceerd en heeft de hele markt uitgedaagd en uitgenodigd om met vernieuwde technieken en innovaties damwanden/combiwanden te conserveren. De interesse kwam initiëel vanuit verschillende hoeken; zowel geografisch (West-Europa, Noord-Amerika, e.d.) als industrieel (waterbouwers, conserveerders, duikbedrijven, coatingproducenten, e.d.). Havenbedrijf Rotterdam heeft hier een mooie som voor voorzien en heeft een gigantische workload op vlak van conservering de komende jaren. Reden genoeg om deze opdracht aantrekkelijk te maken en de markt uit te dagen. Uiteindelijk blieven de inschrijvingen heel erg beperkt en vooral gefocust op conservering met behulp van een droogzetinstallatie (lange termijn levensduur en hoge duurzaamheid) ofwel conservering door duikers (korte termijn levensduur en lage duurzaamheid). Dit zijn intussen gekende technieken waardoor de conclusie eerder is dat innovatie in deze markt quasi niet bestaat op dit moment. De vraag is natuurlijk: "waarom steeds streven naar innovatie als er bestaande technieken succesvol beschikbaar zijn?" Vanuit het oogpunt als coatingproducent (relevant voor zowel GROCO4 als GROCO5): De markt wordt gedomineerd door enkele grote spelers ofwel chemereuzen. Hun business model zit meestal gebouwd rond grote volumes en relatief lage prijzen. Dit houdt de hele conserveringsmarkt aan de gang en genereert weinig duurzaamheid. Integendeel, het genereert een continue nood aan onderhoud en werkzekerheid voor zowel coatingproducent als conserveerder. Deze vinden elkaar blindelings in deze strategie. Wie is er niet bij gebaat? De eigenaar ofwel gebruiker van infrastructuur. We merken daarom dat er nagenoeg geen innovatie is op de markt zonder een geleidelijke overgangsfase. Technologieën bestaan om bvb. volledig oplosmiddelvrije en milieuvriendelijke coatings te ontwikkelen en te gebruiken, maar men gaat slechts een ministap vooruit richting oplosmiddelarme coatings (dus nog steeds een gedeelte VOS). De overheden houden dit zelf in stand omdat men iedereen gelijke kansen wil bieden op de markt en het eisenpakket breed genoeg houdt. Men zou vanuit de overheid een duidelijk signaal en standpunt kunnen innemen om volledig solventvrij te gaan, maar dat doet men niet. Vergelijkbare situatie in Vlaanderen: de Overheid heeft in hun luchtbeleidsplan opgenomen om volledig solventvrije coatings te kiezen voor overheidsprojecten. Deze transitieperiode is aan de gang. De overheid dwingt de markt dus tot innovatie. Deze rol zou RWS ook kunnen opnemen. De markt en vooral de overheden moeten hierin een sterkere boodschap uitdragen en hebben een maatschappelijke verantwoordelijkheid. In 2011 werd een sterke boodschap gelanceerd vanuit de wetenschap dat oplosmiddelen (o.a. uit de verfindustrie) nagenoeg de grootste uitstoot vertegenwoordigen, zelfs groter dan de uitstoot van auto's, vrachtwagens en vliegtuigen samen. Intussen 12 jaar later laat de overheid nog steeds oplosmiddelen toe in haar projecten..	innovatie is één van onze strategische pijlers (zie verder). We hebben in het verleden dan ook met succes nieuwe technieken toegepast zoals Vapor Blasting, Briste Blasting en verwijdering van verf dnw Inductie (cfr project Maeslantkering). Ook zijn we momenteel onze ploegen in Frankrijk aan het uitrusten met drones voor inspectiedoeleinden, en zijn we betrokken bij belangrijke projecten waarbij verf met Chroom6 moet verwijderd en behandeld worden. Ook innovatieve samenwerkingsvormen zullen in de toekomst de markt kunnen vernieuwen. We zijn momentele betrokken bij een doorgedreven Ketensamenwerking (contract van 5 jaar voor Sabic te Geleen).
3	**Op welke manier onderscheidt uw organisatie zich van haar concurrentie?**	Onze organisatie heeft zowel de disciplines conservering als steigerbouw binnen de eigen organisatie. Voor beide disciplines geldt dat er genuine ervaring aanwezig is binnen de Infra sector, maar specifiek ook in Dt geldt niet alleen voor de uitvoering daarvan, maar ook voor het ontwerp. Hiermee zijn wij in staat om op de meest efficiënte wijze een maatwerkoplossing aan de klant aan te bieden.	Het gebruik van een eigen SE programma i.r.t. SCB, een organisatie met korte lijnen, vergevorderde positieve ervaring met samenwerken (o.a. conform DOEN-gedachtegoed), het in-house ontwerpen en construeren van bereikbaarheidsvoorzieningen, mogelijkheden tot het uitvoeren van meerdere multidisciplinaire werken (voor RWS), ervaring met het werken op de MLK.	Uitstekende werkvoorbereiding, hoog oplossend vermogen, eigen onafhankelijke veiligheids- en kwaliteitsafdeling (4 FTE), hoge mate van digitale ondersteunende processen (inspecties, kwaliteitsregistraties, afwijkingssysteem via een app, zelf ontwikkeld eisenmanagementsysteem passend bij onze organisatie, integraal ERP systeem, doorontwikkeld op onze organisatiebehoeften).	Wij zijn geen concurrent in deze opdracht voor andere inschrijvers en dus ook geen geïnteresseerde partij om in te schrijven in geval van een eventuele aanbesteding. Vanuit waterbouw: Los van dit project hebben wij op zich weinig concurrentie omdat wij in een heel specifieke niche zitten in de waterbouwmarkt. We heien geen damwanden, we slaan geen buispalen in de grond, we bouwen geen kades, we doen geen watertransporten, enz. We onderscheiden ons dus van onze concurrentie door ons te verdiepen en te specialiseren in deze niche: conserveren boven en onder de waterlijn in combinatie met de moeilijk bereikbaarheid. Vanuit conserveerders: We zijn geen concurrent t.o.v. conserveerders omdat wij enkel gaan voor wat moeilijk bereikbaar is in de spatwaterzone en onder de waterlijn langs kanalen en rivieren. Hier zit geen enkele conserveerder! Vanuit coatingproducent: We boksen elke dag op tegen de grote chemereuzen die zweren bij grote volumes tegenover lage prijzen en uiteindelijk lage duurzaamheid aanbieden (zie antwoord op vraag 2). We trachten ons te positioneren op de markt met haar onze coatings als hoogwaardige, duurzame en milieuvriendelijke coatings. Wij zien dit al decennia lang als dé innovatie. Deze producten bieden een lange levensduur maar zijn te koop aan hogere prijzen. Dit is het resultaat van hoge kostprijzen van hoogwaardige grondstoffen en ingrediënten. Daarnaast schrijft een overheid steeds meerdere lagen conservering voor in de VSE omdat men verwijst naar ISO-normen op basis van meerdere lagen. Zelfs een ingehuurde TCI'er durft het risico daardoor niet te nemen om andere systemen (bvb. één-laagssysteem) te verdedigen.	• We zoeken steeds naar lange termijn samenwerking (partnership), waarbij onze klant staat centraal staat ("Customer Intimate"). • Onze strategie is gebaseerd op het ELITE plan: . Onze mensen zijn experts: we investeren jaarlijks gemiddeld 75h aan opleidingen per medewerker . We willen DE referentie zijn op de markt op het gebied van conserveringswerkzaamheden . Continue verbeteren en innoveren maakt specifiek deel uit van onze strategie, de nodige budgetten worden hiervoor vrijgemaakt. . Transparantie maakt essentieel deel uit van onze bedrijfsvoering, om te komen tot de 'trusted partner' van onze klanten. . Wat we doen, willen we elke dag zo goed mogelijk doen. Onze Iso certificatie is hiervan een logisch gevolg.
4	**Welke risico's en kansen ziet u de komende jaren in deze specifieke markt?**	Wij verwachten in de komende jaren een zeer grote onderhoudsopgave in diverse markten, zowel binnen de infra als in de industrie. Dit houdt in dat er een grote hoeveelheid uitvoerend personeel benodigd is. Wij zien echter een terugloop in het aantal vakkrachten. De beschikbaarheid van voldoende personeel is daarmee een van de belangrijkste risico's voor de komende jaren.	De vraag en het aanbod staan niet met elkaar in verhouding wat resulteert in een overvol aanbod vanuit RWS (en andere OG's) wat vermoedelijk zal resulteren in minder inschrijvers per aanbesteding. Tevens zien wij voor de komende jaren uitdagingen i.r.t. de eisen vanuit de RTD, de landelijke kwesties voor RWS aangaande beschikbaar budget, de klimaatdoelstellingen en tevens de beschikbare technische kennis binnen RWS.	Risico's: Personeelsschaarste, zowel uitvoerend als aansturend als management. Stijgende inkoopprijzen a.g.v. onvoorspelbare macro economische omstandigheden. Mogelijke transport- en leveringsproblemen van straalmiddel en verf.	Dit antwoord gaat niet noodzakelijk over deze specifieke markt, maar over deze twee specifieke projecten (GROCO4 en GROCO5). De markt zal enkel groeien omdat de nood aan onderhoud gigantisch groot wordt als er geen actie wordt genomen. Op basis van eigen ervaringen zien we in hoofdzaak één groot risico in de aannemingsmarkt en dat is dat Rijkswaterstaat het zich onmogelijk maakt om het werk uit te voeren en dat er bijgevolg geen (juiste) inschrijvers zijn. Dit heeft te maken met een aantal oorzaken: 1. De RWS-organisatie is heel groot op Maeslantkering. De aannemer krijgt te maken met een hele battery aan deskundigen, elk in hun eigen vakgebied. Deze mensen zijn heel sterk in hun eigen speelveld, maar zien soms het grotere belang niet. Van zodra een bepaalde beslissing moet genomen worden, wil ieder vanuit zijn vakgebied zijn sausje over het ondenwerp gieten. Het gevolg is dat de aannemer enkel wordt belast met vragen i.p.v. antwoorden en dus hoofdzakelijk bijkomende administratie. De focus wordt verlegd van uitvoering naar overleg over uitvoering. Dit leidt tot een grote projectkost (= overhead) die een klein team van vakmensen moet verdienen in het project. Daarnaast leidt dit tot een langdradig proces om tot een beslissing te komen. 2. Projecten worden geclusterd tot één grote opdracht waardoor bedrijven met specifieke en mogelijks de juiste technologie geen interesse meer hebben. Het aandeel met betrekking tot hun specifieke kennis wordt te klein. Het financiële risico wordt tegelijk te groot. RWS houdt enkel partijen over die weten hoe de contracten te lezen, die gespecialiseerd zijn in het managen en te communiceren met RWS. Deze bedrijven sluiten vervolgens overeenkomsten met onderaannemers en maken de markt kunstmatig duur zonder eigenlijke technische bijdrage. Bovendien is er geen garantie dat deze hoofdaannemer de juiste technologie aanbiedt. Van zodra de gunning is gebeurd, heeft deze aannemer nog één doel en dat is efficiënter werken en geld verdienen. Dat staat veelal haaks op de wens die RWS had bij de start van het project. 3. Rijkswaterstaat, meer specifiek op de Maeslantkering (mogelijks ook op andere locaties), bestaat minstens uit een tweekoppige klant. Enerzijds heb je te maken met een projectteam, anderzijds met een beheerder. De afstand is veel te groot tussen beheerder en wat er speelt in het project en in de markt. Het probleem ligt niet bij het projectteam dat de boodschap niet vertaalt naar beheer, maar vooral door de afstand tussen beheer en aannemer. De beheerder heeft verschillende eisen die leiden tot een onuitvoerbaar pakket. Er worden op deze manier onlogische keuzes gemaakt.	Kans: Vele grote infrastructuurwerken hebben nood aan renovatie / Onderhoud. Risico: De capaciteit voor het uitvoeren van conserveringswerkzaamheden is niet ongelimiteerd, het risico bestaat dat de marktcapaciteit onvoldoende zal zijn om aan de vraag / noodzaak te voldoen.
5	**Op welke wijze kunt u/kunnen wij daarop anticiperen?**	Anticiperen op de hiervoor genoemde trend vraagt om een concrete vooruitblik op het werk wat te wachten staat. Dit begint bij duidelijke verwachtingen naar de markt te scheppen over de projecten die uitgegeven gaan worden en de periode waarin de projecten uitgevoerd moeten worden. Daarnaast is het overleg met de markt nodig om vast te stellen of deze voorgenomen planning ook daadwerkelijk haalbaar is. Dit biedt echter nog geen garantie op de daadwerkelijke haalbaarheid op zichzelf, omdat meerdere opdrachtgevers gelijktijdig grote hoeveelheden werk in de markt kunnen zetten. De markt kan er pas concreet op inspelen als concreet is wanneer welke projecten uitgevoerd gaan worden. Hiervoor is (meer dan in het verleden) noodzakelijk dat aanbestedingen vroegtijdig worden gehouden, zodat de opdrachtnemers tijdig in kunnen spelen op personeelsbehoefte. Daarnaast zullen de opdrachtgevers er rekening mee moeten houden dat mede door de schaarste, de prijs van arbeid sterker zal toenemen.	De voornaamste optimalisatie die wij kunnen inzien betreft het vroegtijdig, voorspelbaar en doordacht (er is namelijk een groot tekort aan voldoende werk in de winterperiodes) inplannen van aankomende projecten. Het behouden van technische kennis binnen RWS, het in gesprek gaan/blijven met de markt.	Goede afstemming met de markt voor het op de markt zetten van werk. Komende half jaar is onze organisatie bezig met de aanbesteding van de Van Brienenoordbrug. Hierdoor is er zeer beperkt tijd voor andere aanvragen.	Om de antwoorden te kunnen traceren, verwijzen we naar dezelfde nummering zoals hierboven in vraag 4 is gebruikt. 1. Hoe gaan we om met een grote projectorganisatie: a. RWS zou ervoor kunnen opteren om technische mensen die dicht bij het project staan meer beslissingsbevoegdheid te geven en dus meer autoriteit toe te kennen. b. RWS zou ervoor kunnen kiezen om mensen multidisciplinair in te zetten in een opdracht. In plaats van een RWS-medewerker op meerdere projecten in te zetten, zou het een kans bieden om bvb. 3 RWS-medewerkers fulltime op één project te zetten. Ze verklein je de projectorganisatie, maar hij je nnood aan mensen die breder gaan dan hun vakgebied. De mensen die wij kennen bij RWS, zouden dat zonder probleem kunnen, maar de organisatie is hier mogelijks niet klaar voor. c. Als RWS deze projectstructuur behoudt, is dat uiteraard de keuze van RWS. Dat impliceert dat de aannemer een hoge kost dient mee te nemen in de aanbieding voor projectmanagement. RWS draagt dan de kost van het overleg en dit specifieke risico. d. De aannemer zou deze opdrachten kunnen laten liggen en meer focussen op andere opdrachten. (Dit gebeurt al vandaag.) 2. Hoe om te gaan met de grootte van de opdrachten: a. De aannemer gaat zich hier niet aan wagen, dus kan samenwerken met een concullega uit de markt. De combinatie zal vervolgens de grote opdracht toch in stukken verdelen om intern duidelijkheid te creëren. Het gevolg is dat er intern heel wat discussie kan ontstaan over wie het mooie werk mag uitvoeren en wie de restjes uitvoert. b. RWS zou zelf initiatief kunnen nemen om de opdrachten op te delen in specifieke onderdelen. De kans bestaat dat de minder leuke opdrachten geen inschrijvers kent, maar die kunnen dan nog steeds met "een huisaannemer" aangenomen worden of binnen raamovereenkomsten vallen. c. RWS zou zelf heel wat uit de scope kunnen nemen en aan haar lokale aannemer (Sherpa) kunnen bieden die dan op zijn beurt alle kosten op tafel moet leggen en een vaste vergoeding of marge erbij telt. Zo kan de inschrijver voor GROCO4/5 de focus houden op de kern van zijn scope (conservering en waterbouw) en niet afgeleid worden door bvb. een verwarmingselement of een kruk op de deur. d. RWS zou zelf een oppslitsing kunnen maken en de opdracht "lean" kunnen maken. Iedereen weet dat een goede conserveerder niets afweet van bvb. scheepvaartbegeleiding of duikwerk. RWS zou afzonderlijke raamcontracten kunnen afsluiten met dergelijke partijen om op afroep bepaalde werkzaamheden uit te voeren. Zo verkleint de opdracht en verkleint het risico voor een inschrijver. 3. Hoe te anticiperen op een tweekoppige klant: a. De aannemer kan een groot budget voorzien in zijn aanbieding voor verloren tijd en wachttijd tot een beheerder de beslissing neemt. Dat budget kan eveneens gebruikt worden om inefficiëntie op te vangen in technische oplossingen. b. De aannemer kan zich ondergeschikt opstellen aan een hoofdaannemer, die meer opgewassen is om met dergelijke situaties om te gaan. In eerste lijn heb je te maken met juristen die contracten lezen en uitspitten. Pas in een volgende lijn heb je te maken met technische mensen. Dit betekent dat een jurist een veel scherpere houding zal aannemen tegen RWS en van bij de start duidelijk zal maken wanneer er buiten de contractlijnen wordt gewerkt. In zn algemeenheid bestaat het risico dat RWS eindigt zonder aannemer die het werk wil en kan uitvoeren. RWS zou eigenlijk duidelijk moeten maken wat ze concreet willen met naam en toenaam en zelf dat risico nemen voor die keuzes. Voor complexe opdrachten zoals GROCO4 (mogelijks ook GROCO5) is een UAV-gc contractvorm niet wenselijk. De overheid mag gerust autoritairder zijn en het initiatief wegnemen van de aannemer. De belangen van RWS en aannemer zijn zelden	Het zal nodig zijn om de werkzaamheden tijdig in te plannen, zodat de beschikbare capaciteit op de markt optimaal ingezet kan worden. Dit kan verwezenlijkt worden door regelmatig overleg met de sector en de belangrijkste spelers uit de sector. Wij zijn lid van OnderhoudNL. Via OnderhoudNL kan de sector duidelijk en transparant geïnformeerd worden over de projecten die op de agenda staan: informatie over omvang en timing kunnen via dat kanaal gedeeld worden.
6	**Zou u zich gaan inschrijven voor een eventuele aanbesteding op het gebied van conserveringswerkzaamheden voor de Maeslantkering?**	Wij willen overwegen om deel te nemen aan een eventuele aanbesteding op het gebied van conserveringswerkzaamheden voor de Maeslantkering. Dit is echter sterk afhankelijk van de mate van clustering van werkzaamheden, de wijze van aanbesteding en de risico's die samenhangen met de locatie, de aard van de werkzaamheden en de wijze waarop de eisen worden gesteld. Wanneer er sprake is van voldoende tijd voor het opstellen van een inschrijving (te denken aan minimaal 9 maanden voor dit soort projecten), een risicoprofiel dat voor de inschrijvers goed in te schatten én te beheersen is, en een goede samenwerking met de opdrachtgever, dan vergroot dit de kans dat wij bereid zijn om deel te nemen aan een aanbesteding.	Het antwoord op deze vraag is afhankelijk van meerdere factoren zoals de inhoud van de scope, de doorlooptijd van de scope, de aanwezigheid van winterwerk en het overige aanbod van RWS (en andere OG's). Op dit moment zijn wij enkel voornemens om in te gaan schrijven indien de aanbesteding voldoende interessant is. De contractvorm en de methode van aanbesteding zijn hierin ook van groot belang.	Zowel de Groco 4 als de Groco 5 scope is interessant. Met name voor de Groco 4 scope zijn de risico's aanzienlijk. Om dit stuk scope interessant te houden, is een intensieve afstemming met RWS nodig om risico's beheersbaar te krijgen en uiteindelijk te verdelen en te prijzen.	Neen. Wij hebben niet de ambitie om deel uit te maken van het projectteam ter plaatse. Dit hebben wij ook nooit gehad, maar zijn er noodgedwongen ingeroid. We hebben producten, technologie en expertise ter beschikking. We beschikken niet over voldoende managers, projectleiders, e.d. om dit project aan te nemen. De reden van deelname aan deze marktconsultatie is tweeledig: 1. We willen uiteindelijk de deze opdracht mogelijk wordt gemaakt voor de markt. Maeslantkering is van groter maatschappelijk belang. We kennen de conditie van de combiwand en zien de noodzaak aan onderhoud. Het is een kleine inspanning voor ons om de opgedane ervaring nog te delen met andere marktpartijen en met RWS. We hebben hiermee niets te verliezen, hoogstens de tijd die gestopt is in deze marktconsultatie. 2. Anderzijds beschikken we nog steeds over de producten, technologie en meer expertise als ooit tevoren om deze opdracht te ondersteunen. De bijdrage die we hoogstens kunnen en willen bieden is onderaanneming of leverancier van producten, technologie en expertise. Dit is eveneens in de verondersteling dat de opdrachten gelijk blijven en niet kleiner (specialistischer) worden gemaakt. Als de opdrachten contractueel en qua eisen/verwachtingen realistischer op de markt worden gezet, kan dit ons huidig standpunt veranderen.	We hebben zulke werken in het verleden met succes uitgevoerd. Echter voor conserveringswerkzaamheden met immersie zijn we niet de beste partner. Deze dossiers zullen we dan ook niet volgen.
7	**Ervaart u bepaalde beperkingen/belemmeringen om mee te kunnen doen aan een eventuele aanbesteding? Zo ja, welke beperkingen/belemmeringen?**	Op basis van eigen ervaringen in het verleden, maar ook teruglopperlingen vanuit projecten die door derden zijn uitgevoerd zien wij een bovengemiddeld hoog risicoprofiel in projecten die aan de Maeslantkering uitgevoerd worden. Dit geldt zowel voor de werkzaamheden die in de dokken uitgevoerd moeten worden, maar ook aan de damwanden aan de Nieuwe Waterweg. Dit zijn diverse risico's op zowel technisch gebied als op veiligheidstechnisch gebied. De voornaamste risico's zijn reeds gedeeld tijdens de marktconsultatie bijeenkomst.	Op dit moment is er nog onvoldoende duidelijkheid omtrent de van belang zijnde risico's. Tevens is de hoeveelheid aan overige projecten van groot belang om vakkundig personeel (zowel in voorbereiding als in uitvoering) te kunnen blijven waarborgen.	Ja, zoals gezegd, extreme drukke periode op de calculatie afdeling en onaccceptabele risico's ten aanzien van het werken vanuit diverse droogzetkuipen.	De opdracht wordt wellicht groot gehouden onder GROCO4 en GROCO5. Hierin zit teveel "afleiding" dat financiële risico's met zich meebrengt. De beperkingen/belemmeringen worden grotendeels aangehaald in vraag 4 omtrent de risico's in deze projecten.	We zullen niet kunnen antwoorden op aanbestedingen ivm conserveringswerkzaamheden met immersie of werkzaamheden waarbij het conserveren slechts een klein deel van de totale werkzaamheden zal uitmaken.
8	**Hoe borgt u veilig werken tijdens de werkzaamheden?**	Voorafgaand aan de werkzaamheden maken wij een locatie- en projectspecifieke risicoanalyse. Op basis van deze risicoanalyse stellen wij de nodige maatregelen vast om de risico's te beheersen. Door implementatie van deze maatregelen, én door instructie aan personeel en het stellen van toezicht borgen wij een veilige uitvoering van de werkzaamheden. Voor het vaststellen van de locatiespecifieke risico's is een goede samenwerking met een veiligheidskundige van de opdrachtgever, die de locatie goed kent, een belangrijke voorwaarde. In nauwe samenwerking met die veiligheidskundige kan tijdens de voorbereiding een optimale inventarisatie van de risico's gemaakt worden die samenhangen met het werken op de locatie van de Maeslantkering.	Het zorgvuldig afwegen van BTO keuzes, bij voorkeur in overleg en tezamen met RWS.	Dit doen we procesmatig, waarbij vanuit goede analyses vooraf zoveel als mogelijk risico's bij de bron aangepakt worden in ontwerpen, en keuzes van werkmethodes. Daarnaast is de veiligheidsbeleving en het veiligheidsgedrag binnen onze organisatie een key item, welke gestimuleerd en gemonitord wordt.	Veiligheid is uitermate belangrijk in onze uitvoeringsmethode. Veiligheid zit ingebouwd in onze methodiek, zowel op vlak van droogzettingen als het gebruik van coatings: - De droogzetinstallaties zijn vanuit veiligheidsoogpunt door RWS goed bevonden in het eerdere GROCO4. - Er werden bovenop het basis concept nog tonnen geld gepompt in de DZI's en uitvoeringsmethode om de oplossing veiliger en duurzamer te maken. Hier stond geen kostenvergoeding tegenover wat tegelijk bewijst dat we dit niet onzorgvuldig laten liggen. - De gebruikte coatings zijn vrij van VOS en hebben een hoog vlampunt wat het gebruik door mensen veilig laat verlopen. Aangezien we verder niet de ambitie hebben om als hoofdaannemer op te treden, vinden wij deze vraag minder geschikt om door ons te beantwoorden. De hoofdaannemer bepaalt immers hoe hij zijn werk uitvoert en moet zijn eigen veiligheidsverantwoordelijken en preventiemanagers inschakelen in deze opdracht.	Er wordt bij tendering al gekeken naar een risicoinventarisatie en – evaluatie en budgetten voorzien om het werk met de nodige veiligheidsmaatregelen uit te voeren. Dit wordt in de voorbereiding opgenomen in de werkplannen. Bij uitvoering is er een uitgebreide kick-off. In de dagelijkse toolboxen worden er punten uitgelicht. Gelieve eveneens te noteren dat we niveau 3 hebben behaal op de Veiligheidscultuurladder, alsook VCA** en VCA Petrochemie. Veilig werken is voor ons deel van ons DNA, en maakt deel uit van de competenties die onze 'Coating Experts' verworven hebben.
9	**In welke mate is uw organisatie duurzaam ingericht en welke concrete voorbeelden kunt u hierbij noemen?**	Het op duurzame wijze uitvoeren van onze werkzaamheden is maakt onderdeel uit van onze bedrijfsdoelstellingen. Op dit gebied worden tal van initiatieven ontwikkeld en toegepast. In algemene zin vallen hieronder de inzet van het gebruik van duurzaam opgewekte energie, reductie in energieverbruik bij verlichting en verwarming, inzet van hybride en elektrische transportmiddelen, etc. In de uitvoering van straal- en conserveringswerkzaamheden wordt dit bijvoorbeeld gedaan door de inzet van elektrische compressoren waar mogelijk. Een andere mogelijkheid is de toepassing van alternatieve voorbehandelingsmethodes waardoor minder afval geproduceerd wordt dan bij het traditionele stralen, bijvoorbeeld door hydrojetten of inductiestrippen. Bij steigerbouw werkzaamheden wordt in toenemende mate gebruik gemaakt van herbruikbare materialen voor het afdichten van de steigers, in plaats van het traditionele eenmalige gebruik van krimpfolie.	Wij beschikken over CO2 prestatieladder, niveau 5.	Binnen onze branche is het inmiddels niet meer onderscheidend om op trede 5 van de CO2 ladder te staan, dit spreekt inmiddels voor zich. Duurzaamheid is bij ons een belangrijk item, dit vertalen wij voor klanten in keuzes ten aanzien van de onderhoudsstrategie. Denk hierbij aan keuzes in bijwerken, overlagen of vervangen van huidige coatingsystemen. Maar ook in ontwerpkeuzes met langere levensduren. Binnen het uitvoeringsproces streven wij naar lagere footprints. Dit komt onder andere tot uitdrukking in het plannen van werkzaamheden in zomerperioden. Dit scheelt aanzienlijk in het gasolieverbruik voor het conditioneren, verwarmen van de werkruimtes. We volgen nauwgelet de ontwikkelingen op elektrificatie van processen. Met name op het straalproces zouden grote stappen gemaakt kunnen worden. Op dit moment kunnen we deze stap echter nog niet maken, gezien de energiebehoefte voor het straalproces dusdanig hoog is, dat electra aansluiting op tijdelijke bouwlocaties nog niet gerealiseerd kunnen worden. Ten aanzien van mechanisch ontroesten zetten we electrisch gereedschappen in ter vervanging van pneumatisch gereedschap, waarvoor gasolie aangedreven compressoren nodig	Duurzaamheid is een van de belangrijkste hoekstenen van ons bedrijf, onze producten en het merk Humidur. Onze oplossing is gebaseerd op: - Milieuvriendelijke producten - 0% VOS, zware metalen, styreen, koolteer - Alle afval wordt opgevangen - Alle water dat gepompt wordt, is gezuiverd (zuiverder dan het kanaalwater zelf) - Onze oplossing is onderhoudsvrij - Onze oplossing heeft een levensduur van meerdere decennia Ook hier geldt dezelfde opmerking als bij de voorgaande vraag. Aangezien we verder niet de ambitie hebben om als hoofdaannemer op te treden, vinden wij deze vraag minder geschikt om door ons te beantwoorden. De hoofdaannemer bepaalt immers hoe hij zijn werk uitvoert met het oog op duurzaamheid.	We verwijzen hiervoor naar het duurzaamheidsverslag dat kan geraadpleegd worden via onze Website: Hierin staan ook concrete voorbeelden beschreven. Gelieve ook te noteren dat we het Ecovadis label hebben bekomen (brons), en dat we niveau 5 hebben behaald van het CO2 prestatiecertificaat.
10	**Welk type contract acht u geschikt voor opdrachten op het gebied van conserveringswerkzaamheden voor de Maeslantkering?**	Gezien de hiervoor al beschreven mate van complexiteit en het risicoprofiel van de werkzaamheden denken wij dat een contract waarbij de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer vanaf het begin af aan een belangrijke rol innemt, de beste optie is. Wij denk dat deze wijze van contractvorming het optimum in risicoverdeling, kwaliteit en kosten biedt voor zowel de opdrachtgever als de opdrachtnemer. Dit is in onze ogen dan niet een traditionele wijze van aanbesteden met een vraagspecificatie waarop een vaste prijs aangeboden moet worden, maar juist een traject waarin gezamenlijk de eisen en voorwaarden worden opgesteld en waarbij de risico's worden vastgesteld en aan de partij worden toegewezen die deze risico's het beste kan beheersen en dragen.	Wij verwachten dat een DOEN-aanpak (of vergelijkbaar) het beste zou werken voor GROCO 4. Voor GROCO 5 achten wij het mogelijk om dit aan te besteden op een traditionele manier.	Elke contract- of aanbestedingsvorm waarbij het mogelijk is om gezamenlijk risico's klein te maken, waarbij de expertise van RWS en de markt bijeenkomt. - Doen light - Bouw team	Wij zijn minder vertrouwd met de beschikbare contractvormen in Nederland. Wat een aannemer wil, zijn regietarieven met een vaste winstmarge. Hierbij neemt RWS alle verantwoordelijkheid en projectrisico. Wat RWS wil, is een (all-in lumpsum) aanneemsom waarbij een aannemer alle verantwoordelijkheid en projectrisico draagt. Het lijkt dat er maar één zinvolle weg voorwaarts is en dat is een soort open draalboek tussen de aannemer(s) en RWS. RWS moet mee verantwoordelijkheid nemen in deze opdrachten. In de verondersteling dat de opdrachten groot en geclusterd worden gehouden, zijn de risico's veel te groot voor een aannemer om alleen te dragen. We weten intussen allemaal dat deze opdrachten (zowel GROCO4 als GROCO5) tientallen miljoenen euro's zullen kosten. Een ideaal scenario lijkt ons een klein projectteam/bouwteam bestaande uit hoogst 5 à 7 personen (combinatie van aannemer en RWS) waarbij RWS rechtstreeks enkele opdrachten uit de scope haalt: - KB => rechtstreeks aan Merrem & Laporte geven; er is toch geen andere partij die het kan. - Scheepvaartbegeleiding => rechtstreeks aan de geschikte partij geven. Dit risico hoort bij RWS en niet bij de aannemer. - Duikwerkzaamheden => Stel een raamovereenkomst samen met een duikclub die standby staat om werken uit te voeren. - Enz… Mogelijks kunnen bovenstaande opdrachten via een raamovereenkomst vastgelegd worden tussen RWS en deze aannemers. Het resterende deel van de opdracht kan bij de aannemer worden gelegd met een transparante manier van vergoeden (open facturen met vaste winstmarge). In welke contractvorm dit past, kan RWS wellicht best zelf bepalen.	We hebben ervaring met verschillende soorten opdrachten en hebben geen specifieke voorkeur: we volgen hiernn de keuze van RWS. Belangrijk is echter wel dat we vooral een opdracht rechtstreeks voor RWS verkiezen, en niet als onderaannemer voor een algemene aannemer. Het is dan belangrijk dat het lot ivm conserveringswerkzaamheden als dusdanig op de markt wordt gezet
11	**Wat is u opgevallen aan deze marktconsultatie?**	Wij zijn van dit projectteam inmiddels gewend dat zij vroegtijdig de afstemming met de markt opzoeken als het gaat om grootschalige projecten. Ons is nu opgevallen dat de opdrachtgever zich meer dan voorheen lijkt te realiseren dat de onderhoudsopgave in het algemeen erg groot is en dat dit ook invloed heeft op de haalbaarheid van de voorgenomen GROCO projecten.	Er was slechts een beperkte opkomst, waarbij tevens nagenoeg alle aanwezige partijen hebben aangegeven, op dat moment, nog weinig interesse te hebben in de eventuele aanbesteding(en). De geleerde lessen zijn deels (maar nog onvoldoende) met de markt gedeeld, wij kregen en hebben het vermoeden dat veel expertise benodigd is om te kunnen komen tot een positief projectresultaat.	Zeer open en realistische houding vanuit het RWS team. Er wordt echt geluisterd en gezamenlijk gezocht naar de beste wijze van aanbesteden en uitvoeren. Er liggen uitdagingen op planning, marktdrukte, veiligheid en kwaliteit, waar wij naar onze mening een goede bijdrage in kunnen leveren.	Het valt ons op dat de markt het hier voor het zeggen heeft en ni