



RWS INFORMATIE

Rapportage 1^e Marktconsultatie voor project:

‘Vast’ Onderhoud aan de Hoofdvaarweg Lemmer -
Delfzijl (HLD) in regio Noord-Nederland

Zaaknr.: 31177396

Uitgegeven door	RWS PPO – Noord Nederland Team A Vaarwegen
Auteur	H. Bron
Telefoon	06 21 522 661
E-mail	Harry.bron@rws.nl
Datum	Oktober 2023
Versienummer	1.0
Status	definitief

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Op 2 Augustus 2023 is onderhavige schriftelijke marktconsultatie gepubliceerd. Voor verdere inhoud daarvan wordt verwezen naar de op Tendered gepubliceerde documenten voor de marktconsultatie '31177396 - Marktconsultatie - Basisonderhoud contracten (BOC) Hoofdvaarweg Lemmer - Delfzijl'.

Onderhavige rapportage document geeft de verzamelde respons weer.

1.2 Doel van de marktconsultatie

Als opfrisser, de marktconsultatie heeft als belangrijkste doel om alle marktpartijen die werkzaam zijn in het 'werkveld onderhoud' de ruimte te geven om mee te denken over het inrichten van het benodigde onderhoud aan de diverse objecten in de vaarweg, en de aanbesteding daarvan.

Daarnaast is het voor Rijkswaterstaat van belang om een indruk te krijgen van de interesse van de markt om een rol te spelen in het uitvoeren van het benodigde onderhoud. In dat kader heeft Rijkswaterstaat het voornemen minimaal 2 marktconsultaties te organiseren:

1. Schriftelijke marktconsultatie te starten in juli 2023;
2. Fysieke marktconsultatie op 1 november 2023.

Waarbij de 1^e marktconsultatie zowel via Tendered is gepubliceerd als per mail aan regionale partijen is toegezonden.

2 Resultaat marktconsultatie

2.1 Resultaat

In de bijlage is, geanonimiseerd, de respons van alle respondenten weergegeven. Van de kwantificerende vragen zijn de antwoord-statistieken weergegeven. De niet informatieve antwoorden zijn weggelaten (bijv. verwijzingen naar eerder gegeven antwoorden).

Bij publicatie van de 1^e Marktconsultatie is aangegeven dat in deze rapportage ook voorlopig eerste conclusies zouden worden meegegeven. Dit wordt uitgesteld tot de definitieve uitnodiging die in week 43 wordt gepubliceerd.

Respons statistieken:

- 20 respondenten; zowel via Tendered als per mail. Daarnaast 2 partijen die expliciet aangaven 'niet geïnteresseerd' te zijn;
- 40% betrof regionale partijen. De andere partijen betrof landelijke partijen, al dan niet met een vestiging in het noorden van Nederland;
- De verdeling MKB / Grootbedrijf is: 50% / 50% .

2.2 Vervolg

Op 1 november van 14.00-17.00u is de 2^e marktconsultatie gepland bij:

Van der Valk, Hotel Leeuwarden
Lynbaan 35
8941BR Leeuwarden

Hierover zal nog nadere publicatie op Tendered volgen en per mail aan de marktpartijen die ook bij de 1^e Marktconsultatie op deze wijze zijn benaderd.

Wij hopen u hier een goed programma te kunnen bieden op de 2^e marktconsultatie, waarbij we u meer gaan informeren over:

- Inkoopstrategie RWS (Samenwerken in Onderhoud);
- Scope BOC HLD;
- Inkoopscenario's;
- Planning;
- Andere zaken die ter tafel worden gebracht door ons, maar zeker ook door u.

Naast u verder informeren, zal er uiteraard ruimte zijn voor dialoog met u.

Wij hopen u daar te zien.

-0-0-0-0-0-0-0-

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
-----	---------------------

11	Wat is de omvang van uw organisatie (omzet en aantal fte's)?
	Dit betreft vertrouwelijke informatie, welke niet bekend wordt gemaakt.

12	Welke disciplines binnen onderstaande werkvelden behoren tot uw dienstverlening, en hoe ziet die dienstverlening eruit?	Aantal "Ja"	Aantal "Nee"
12.1	Bodems	12	8
12.2	Oevers	12	8
12.3	Bruggen (vaste en beweegbare)	14	6
12.4	Sluizen	15	5
12.5	Elektrohydraulische en elektromechanische installaties	11	9
12.6	Vaarweg meubilair	15	5
12.7	Vaarweg signalering	10	10
12.8	Industriële Automatisering	10	10
12.9	Informatie voorziening.	11	9
Aanvullingen respondenten	We hebben eventueel plek voor bagger en kunnen ook EK klei leveren en andere grond/bouwstoffen	1	
	Dijk- en kadeonderhoud : volledig met eigen materieel	1	
	Projectmanagement en ondersteunende adviesdiensten (zoals omgevingsmanagement, duurzaamheid, ecologie etc.)	1	
	Assetmanagement diensten zoals maintenance engineering, datagedreven assetmanagement etc.	2	
	Cybersecurity (IT/OT)	1	
	Data Gedreven Asset Management (DGAM)	1	
	Glasvezel (zowel aanleg als onderhoud)	1	
	24/7 Storingsdienst	1	
	Vervanging en renovatie van (beweegbare/natte) assets	1	
	Milieutechniek, land- en water-bodemsanering, zandleverantie	1	
	Verhardingsconstructies, Groenvoorzieningen, Verkeersbeheersing, Incidenten en Calamiteiten management, Omgevingsmanagement.	1	
	Maatwerk projecten waar standaardoplossingen niet volstaan	1	

13	Waarin is uw organisatie gespecialiseerd?
	Dit betreft vertrouwelijke informatie, welke niet bekend wordt gemaakt.

14	Voorziet u uit- of juist toetredende marktpartijen binnen uw discipline(s)?
	Toetredende marktpartijen op de onderhoudsmarkt vanwege dalende investeringen in aanleg.
	Toetredende partijen.
	stabiel.....
	Opschalen van leveranciers/onderaannemers naar zelfstandig hoofdaannemer is mogelijk.
	Het lijkt een stabiele markt met vaste, bekende spelers. Lokaal zoals in Noord Nederland zijn er daarnaast ook lokale spelers die in specifieke onderhoudscontracten concurrentie

Bijlage: verzamelde respons marktconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
14	Voorziet u uit- of juist toetredende marktpartijen binnen uw discipline(s)?
	kunnen zijn. Wat we wel zien is dat RWS meer aandacht besteedt aan onderhouds- en V&R werken en de markt hiermee zich ook meer en meer focust op deze onderhouds- en V&R werken.
	We zien geen uit- of toetredende bedrijven de laatste jaren maar wel verschuiving van partijen in marktgebieden.
	Toetredende
	Doordat projecten stilliggen door stikstof zien we dat het aantal marktpartijen binnen de beheer en onderhoudsmarkt is toegenomen en dat er relatief veel partijen inschrijven op aanbestedingen.
	Zien meer toetredende partijen doordat er vanuit vergunningen en beleid minder aanlegprojecten op de markt komen
	Ja, ik denk dat de markt steeds meer richting het onderhoud gaat, zeker na de stikstof uitspraken
	Door de stagnatie bij aanlegprojecten in de infrastructuur alsmede stagnatie van bouwprojecten als gevolg van de PFAS en stikstofproblematiek voorzien wij juist toetredende marktpartijen.
	We zien een aantrekkende werking van de energiesector wat er toe kan leiden dat specialisten worden onttrokken van dit domein richting de energiemarkt.
	‘xxxxxx’ bouwt al meer dan 90 jaar stalen bruggen, sluisdeuren en keringen.
	Binnen onze samenwerking met ‘xxxxxx’ voorzien wij in ondersteuning van projectmanagement en onze discipline WTB en Staal
	Op dit moment voorzien wij uittredende marktpartijen binnen onze discipline.
	De behoefte van RWS aan partnerschap op het gebied van optimaal assetmanagement vragen om een integrale benadering op beheer en onderhoud. Marktpartijen zullen zich hierop gaan voorbereiden.
	Wij voorzien niet direct uit- of toetredende marktpartijen.
	Het aantal marktpartijen binnen onze discipline is redelijk stabiel. Wel zien we de trend dat partijen die van origine kleinere projecten uitvoeren steeds meer verschuiven richting grotere, complexere projecten.
	Toetreden of uittreden vergt een aanzienlijke investering in vorm van instap of uitstapkosten voor deze markt. Alleen kapitaalkrachtige ondernemingen met een lokale vestiging om te beschikken over lokale arbeidscapaciteit zijn hiertoe in staat. Daarnaast is sprake van een verdringingsmarkt die in omvang nauwelijks groeit, dit betekent dat de groei van één partij automatisch krimp van een andere partij betekent. Dit maakt toetreding van relatieve buitenstaanders niet aantrekkelijk. Meer logisch is dat bestaande kleinere spelers doorgroeien in omvang en daarmee een groter marktaandeel naar zich toe trekken.
	In praktijk zien we dat: Nieuwe toetreders een groei doormaken richting de specialisatie, dan wel onderaannemer worden (of overgenomen worden) van een grotere bedrijf, investeringskosten zijn te groot om in te stappen en de scoringskans is te laag. De nieuwe toetreders acteren in basis in een laag risicoprofiel traject, waarmee het van belang is hoe de OG de inkoopstrategie inzet. De uiteindelijke uitvraag bepaald in hoeverre de partijen zullen aanbieden of niet.
	Afhankelijk van de orderportefeuille van de industrie zien we meer of mindere interesse van bedrijven met een andere specialisatie in onze branche actief. Gezien de huidige markt zien we een terughoudende belangstelling voor werkzaamheden die veelal in de nacht- of weekenduren uitgevoerd moeten worden.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
15	Welke risico's en/of kansen ziet u de komende jaren in uw discipline(s)?
	Verdwijnen van verdienvermogen bij de uitvoerende partijen; Grootbedrijven betreden weliswaar steeds meer de onderhoudsmarkt, maar de daadwerkelijke uitvoering van het werk wordt nog steeds (in onderaanneming) door het regionale MKB uitgevoerd tegen lagere marges. Tevens vormt beschikbaarheid van uitvoerend vakmanschap een steeds groter probleem, mede veroorzaakt door dalend verdienvermogen en alternatieve keuzes ivm personeelsschaarste.
	We weten nog niet wat de politiek gaat doen en de issues mbt het milieu geven wel risico's, maar we proberen het altijd te zien als kansen door weer naar inactieve nieuwe mogelijkheden te zoeken.
	Risico's vergrijzing en een verhardende markt – Kansen onderhoud
	Materieel met de tijd laten groeien (uitstoot e.d).
	Schaalvergroting van opdrachten waardoor MKB-bedrijven alleen nog als OA worden ingezet.
	Risico's zien we in het prijsniveau in de markt omdat we veel concurrenten meer en meer zien focussen op onderhoudswerken. Het prijsniveau, zeker in Noord Nederland, met nog veel lokale, kleine partijen, kan hiermee ongezond laag worden. Kansen zien we in de toepassing van de nieuwe Basis Onderhoudscontracten (BOC's). Deze contracten kennen een lager risicoprofiel door beter beschreven scope. Daarnaast zien we kansen in het aanbesteden op kwaliteit waarbij prijsvorming onderdeel is van de kwaliteit en wordt beoordeeld op het eerlijk geld voor eerlijk werk principe.
	Door verder gaande automatisering en benodigde informatie uit processen zien we de komende jaren veel kansen. Er ontstaan veel mogelijkheden met veiligheid, motion, robotica cyber security en informatisering. Risico is dat bedrijven minder technische knowhow krijgen waardoor men in oudere technieken blijft hangen. Geef aan wat men wil en dan moet de systeemintegrator aangeven wat mogelijk is. Een ander risico is dat tegenwoordig veel tijd zit in het bepalen, engineering en onderhoud van veiligheidssystemen. Velen houden geen rekening met de tijd die hier mee gemoeid is. Door de snelle opeenvolgende wijzigingen in Techniek\Technologie neemt de veroudering van hardware zeer snel toe, hierdoor moeten componenten sneller vervangen worden dan in het verleden.
	Risico: door wetgeving weinig werken die op de markt komen
	Kansen die wij zien: - Gelijkwaardige samenwerking realiseren tussen OG en ON, zodat we samen werken aan het verbeteren van het onderhoud waarbij eerlijk geld voor eerlijk werk wordt gerealiseerd. - Het inbedden van digitalisering voor het voorspellen van de onderhoudsbehoefte op lange termijn. Dus geen pilots meer maar echt gebruik maken van wat door de markt ontwikkeld is in de afgelopen jaren. - De kwaliteit van het assetmanagement naar een hoger niveau brengen door in lijn te werken met de ISO55000. Risico's/zorgen die wij zien: - Toestand van objecten verslechterd, door uitstel van V&R of groot onderhoud nemen storingen toe. - Kwaliteit van de areaalinformatie is onvoldoende, onvoldoende inzicht in wat tot het areaal behoort en wat de kwaliteit ervan is.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
15	Welke risico's en/of kansen ziet u de komende jaren in uw discipline(s)?
	- Beschikbare budgetten voor onderhoud, onderhoudsbudget is niet toereikend voor de (verouderde) staat van de objecten.
	Teruglopende budgetten en aanvullende uitvoeringsvoorwaarden (emissies, pfas etc)
	Grotere bedrijven die zich op deze markt gaan roeren, zonder zelf de werkzaamheden uit te voeren.
	In het verlengde van vraag 14 zullen er nieuwe partijen komen die de risico's binnen onze disciplines (en dan met name E en IA) zullen onderschatten. Daarnaast zullen technologische ontwikkelingen door diverse regelgeving en /of normen zoals bijvoorbeeld de ROK niet altijd kunnen worden doorgevoerd. Tot slot zien wij de schaarste van vakmensen als een mogelijk risico waardoor er te weinig capaciteit is voor realisatie van de renovatieprojecten in de markt (RWS, provincies, gemeenten en waterschappen).
	Risico: behoud en aantrekken van vakkundig personeel en toenemende vergrijzing. Kansen: ontwikkeling op het gebied van data-gedreven assetmanagement om het onderhoud efficiënter en effectiever uit te kunnen voeren.
	Kans: De V&R opgave van RWS, ProRail, Provincies en Gemeentes is omvangrijk. Kans: RWS ontzorgen bij spoed-/ calamiteitsopgaves. Risico: De markt is "booming", waarbij er veel behoefte is aan vakkundig personeel -> de capaciteit hiervan is beperkt.
	Veel renovatiewerkzaamheden vinden plaats in zomerperioden met als gevolg dat het in te zetten uitvoeringspersoneel beperkt is. Daarnaast komt er een grote hoeveelheid aan werk de markt op de komende jaren waardoor het capaciteitsprobleem blijft stijgen.
	Kans: De V&R opgave van RWS, ProRail, Provincies en Gemeentes is omvangrijk, efficiëntie in uitvoering ligt voor de hand. Kans: RWS ontzorgen / ondersteunen bij haar Assetmanagement opgave (functiebehoud tegen minimale kosten) Risico: De markt is zo "booming", capaciteitsvraag vakkundig personeel
	Risico's: behoud van vakkundig personeel / krapte op de arbeidsmarkt / vergrijzing Kansen: toename in digitalisering, waardoor er slimmer gewerkt kan worden en er bijvoorbeeld beter voorspeld kan worden
	Eén van de grootste risico's die we zien zijn de problemen met het verkrijgen van vergunningen door strenge regelgeving op het gebied van stikstof, PFAS en de KRW. De urgentie van deze wetgeving lijkt niet overal bekend te zijn waardoor kostbare tijd verloren gaat en in de nabije toekomst de wetgeving ervoor zorgt dat de volledige bouwsector stil komt te staan. Echter, hier zien we ook kansen in. Als er voor een efficiënte, stabiele programmering van (bijvoorbeeld) het KRW programma wordt gezorgd, kan de hele markt hiervoor ingezet worden wat leidt tot een win-win situatie. Daarnaast zien we kansen de reiniging van PFAS-verontreinigde (water)bodem waardoor vrijkomende grondstromen circulair ingezet kunnen worden in plaats van deze te storten.
	Grote risico's: verouderde assets in het corridor, bestaande constructies/systemen die in nieuwe omgevingen / technologieën moeten functioneren. Praktisch betekent dat, veel interfaces en raakvlakken die tot niet optimaal functioneren kunnen leiden. Bijkomend risico is dat de innovatie niet optimaal bijdraagt aan hoger liggende doelstellingen. Kansen: Focus op 'laag hangend fruit' basis op orde en relatief snel verbetering in het areaal/areaalinformatie. Langdurige en integrale samenwerking OG-ON.
	Meer aandacht en bewustzijn van politiek Den Haag voor onderhoud van infrastructuur lijkt ervoor te zorgen dat er hiervoor meer kapitaal vrijkomt. Als bedrijf kunnen wij er zeker aan

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
15	Welke risico's en/of kansen ziet u de komende jaren in uw discipline(s)? bijdragen dat deze gelden nuttig besteed zullen worden. Een uitdaging is hierbij de huidige arbeidsmarkt. Vooral personeel dat bereid is buiten de reguliere werktijden aan het werk te gaan is zeer moeilijk te binden en vast te houden.
16	Op welke wijze heeft/kunt u daarop anticiperen? Breed pallet van uitvoerende werkzaamheden aanbieden en personeel binden. Door zelf altijd proactief blijven innoveren. Lopen veel gesprekken met scholen en zij instroom. We werken alleen nog met plezierige opdrachtgevers die het gesprek aan gaan. Wij zijn reeds 7 jaar geleden gestart met elektrificatie van de schepen Organisatie ontwikkelen zodat ook wij de rol van hoofdaannemer beheersen. Aansluiting zoeken bij andere marktpartijen die ons versterken (bijv. E/W of onderhoudsspecialisten bekend met Ultimo-systeem) Wij anticiperen door niet in te schrijven op werken waar we zien dat een ongezond prijsniveau de doorslag kan geven in de gunning. In onze aangenomen werken WOCU (onderhoud Uiterwaarden) en Sterke Lekdijk (dijkversterking HDSR) doen we nu goede ervaringen op met het eerlijker en rechtmatiger verdelen van risico's met als gevolg eerlijk geld voor eerlijk werk. Het zit in de genen van het bedrijf om de nieuwe kansen op te pakken. Daarnaast hebben we een eigen R&D afdeling waar veel onderzoek gedaan wordt naar nieuw mogelijkheden en waar we de afgelopen jaren meerdere successen hebben behaald. We hebben een eigen 24/7 storing- en onderhoudsdienst Investeren in materieel verbreden werkzaamheden We zijn actief binnen verschillende werkgroepen van RWS die zich bezighouden met de doorontwikkeling van de onderhoudscontracten en de samenwerking. Dit geldt ook op het gebied van datagedreven assetmanagement. Onderdeel van onze expertise is dat we opdrachtgevers adviseren over te nemen onderhoudsmaatregelen op basis van scenario's zodat we opdrachtgevers helpen bij het beheersbaar krijgen van risico's binnen het beschikbare budget. We willen proactief meedenken met onze klanten. Wij spreiden onze werkzaamheden in verschillende markten en landen. Daarnaast zijn wij bezig met verduurzamen van ons materieel Ontwikkelen 'xxxxxx' blijft investeren in onze kennis en nieuwe medewerkers. Zo hebben wij wervingscampagnes voor nieuwe medewerkers en werken wij samen met scholen en opleidingsinstituten. Voor de verschillende opleidingsniveaus LBO, MBO, HBO en WO heeft 'xxxxxx' eigen bedrijfsscholen en 'xxxxxx' Academy. Tevens worden er in binnen 'xxxxxx' met de bestaande medewerkers programma's doorlopen om de medewerkers te binden en te boeien. Voor wat betreft de technologische ontwikkelingen passen wij deze altijd in nauwe samenwerking met RWS toe. Wij hebben verschillende programma's lopen om ons personeel verbonden en geboeid te houden met onze organisatie. Zoals opleidings- en groeiomogelijkheden binnen onze organisatie. Doormiddel van werkgroepen werken wij de mogelijkheden voor toepassen van data-gedreven assetmanagement in onze organisatie verder uit. Uitkomsten hiervan gebruiken we op lopende werken en willen we ook op toekomstige werken gaan toepassen.

Bijlage: verzamelde respons marktconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
16	Op welke wijze heeft/kunt u daarop anticiperen?
	'xxxxxx' anticipeert door het vasthouden van eigen personeel en het werven van nieuw personeel.
	Door goede planningen te maken kunnen wij goed inschatten welk werk past binnen de huidige capaciteit en hoe wij deze capaciteit optimaal kunnen managen.
	Zie antwoord vraag 13 en 14. Door een brede organisatie is kennis capaciteit voorradig
	Binnen 'xxxxxx' zijn we volop bezig met het binden en boeien van ons personeel. Hiermee voorkomen wij ongewenste uitstroom en zijn wij een interessante werkgever. Ook borgen wij dat we juiste kennis en expertise kunnen mobiliseren ook door de langdurige samenwerkingen aan te gaan met ketenpartners. Hiermee werken wij zowel in een combinatie als hoofdaannemer-onderaannemer met elkaar samen. Met betrekking tot de toename in digitalisering hebben wij een eigen afdeling met bijvoorbeeld data-analisten en datascientisten. Deze afdeling helpt ons te verslimmen en beter gebruik van de data te maken die tot onze beschikking is. Voor onze opdrachtgevers resulteert dit in o.a. beter inzicht in haar arealen en voorspelbaarder op het gebied van storingsen en de onderhoudsprogrammering.
	We volgen alle ontwikkelingen op de voet door actief deel te nemen aan marktconsultaties en verkenningstrajecten. Intern hebben we een roadmap duurzaamheid ontwikkeld die een duidelijke stip aan de horizon zet. Daarnaast geven we onze visie op de markt aan de opdrachtgevers via onder andere de Vereniging van Waterbouwers en de TaskForceDeltaTechnologie.
	'xxxxxx' anticipeert op assetmanagement gericht op nut-noodzaak in combinatie met klantwaarde. Focus op samenwerking en inzetten van personeel met hoogwaardige vaardigheden binnen het vakgebied assetmanagement. Investeren in vakmensen op de werkvloer.
	Een diversificatie van onze bedrijfsactiviteiten verkleint onze afhankelijkheid van opdrachten van (semi-)overheidsinstellingen. Ons bedrijf heeft een HR-strategie waarmee we er in slagen jong talent aan ons bedrijf te binden. De krapte op de arbeidsmarkt in combinatie met vergrijzing blijft een risico.
17	Op welke wijze kan Rijkswaterstaat daarop anticiperen?
	Houd simpele dingen simpel. Ons bedrijf heeft in kalenderjaar 2020 en 2021 voor RWS het onderhoudscontract in de provincie Friesland in interimvorm als RAW-contract naar volle tevredenheid van alle betrokkenen uitgevoerd. Ik ben er van overtuigd dat dit voor RWS budgettair zeer gunstig is geweest t.o.v. de huidige UAVGC (BOC) contracten, terwijl het voor ons als bedrijf ook voldoende marge heeft opgeleverd. Dat zou ook het doel moeten zijn van dit soort werk, goed werk voor een goede prijs door de goede partij.
	Door goed te luisteren naar de huidige onderhoudsaannemers
	Het blijft mensen werk. Ik merk dat Rijkswaterstaat niet het gesprek met de aannemers aangaat maar werkt met procedures. Hier is veel te behalen voor beide partijen zowel tijd als werkplezier.
	Door hier ook in mee te gaan criteria van aanbesteden
	Projecten behapbaar houden voor MKB, passende referenties vragen, geen voorselectie met stapeling van referenties.
	Aanbesteden op kwaliteit, voor prijsvorming richten op invullen van de waarde eerlijk geld voor eerlijk werk.
	Zoals nu, vragen bij de marktpartijen.
	Werken de mark op zetten die voldoen aan wet- en regelgeving

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
17	Op welke wijze kan Rijkswaterstaat daarop anticiperen?
	Door een duidelijke visie te hebben, niet alleen landelijk maar ook op regionaal niveau. Waar staan we nu en waar we willen we heen in de komende jaren, en welke middelen hebben we tot onze beschikking. Dit ook transparant delen met marktpartijen zorgt ervoor dat er onderling begrip is en dat er ook in gezamenlijkheid geacteerd kan worden.
	Afgeven van betrouwbare planningen en uitvoeren van werken. Daarnaast consistentie in te hanteren criteria. Dus doorontwikkeling in plaats van overstappen naar iets nieuws.
	Zo genoemde zelf eisen, dus dat de opdrachtnemer een x percentage van de werkzaamheden zelf uitvoert
	Om het risico van “onderschatting” door nieuwe marktpartijen te minimaliseren is het van belang om bij het aanbestedingsproces (voorselectie) de juiste referenties en ervaringseisen vast te stellen. Voor het toepassen van nieuwe technologieën is het van belang dat de wil (of misschien wel de durf) er is om buiten de gebaande wegen te kunnen denken en niet alleen open te staan voor innovatieve ideeën maar deze ook daadwerkelijk toe te passen. Uiteraard dient dit in een contract juist omschreven te zijn.
	Mogelijkheden bieden voor de ontwikkeling van data gedreven assetmanagement door bijvoorbeeld het plaatsen van sensoren voor het inwinnen van de benodigde informatie. Zekerheid bieden door het aanbieden van langer lopende contracten om zo de marktpartijen ruimte te bieden om deze ontwikkelingen door te kunnen maken en personeel aan zich te kunnen binden.
	Rijkswaterstaat kan hierop anticiperen door de aanbestedingen en uitvoeringsplanning tussen gelijksoortige contracten op elkaar af te stemmen.
	Waar mogelijk de projecten meer uitsmeren over de tijd en niet alle uitvoeringsperioden in de zomer plannen.
	De aanbestedingen en uitvoeringsplanning tussen gelijksoortige contracten op elkaar afstemmen.
	Om te voorkomen dat zowel opdrachtnemers als RWS in dezelfde vijver vissen qua personeel is het goed als RWS aangeeft welke onderdelen zij zelf in huis wil houden en voor welke onderdelen de markt ingeschakeld wordt. Wat ook helpt is dat er integrale contracten met lange looptijd op de markt worden gezet, waardoor er efficiënter gewerkt kan worden, er minder raakvlakken ontstaan er hierdoor de objecten in standgehouden worden met minder mensen. RWS kan de markt hierin uitdagen om dit bijvoorbeeld mee te nemen als onderscheidend vermogen in de kwaliteitscomponent bij uitvragen.
	Betrekt de markt al vroeg bij de aanbestedingen en maak duurzaamheid een substantieel onderdeel van de gunningscriteria. Durf écht te gunnen op basis van kwaliteit. We zien nog vrij vaak dat uiteindelijk toch de prijs doorslaggevend is.
	Contracten ontwikkelen met lage risicoprofiel, 2-fase en/of waar prijs minimaal een rol speelt, investeren in ontwikkelingen binnen het contract (living-lab) binnen het project.
	Hinder door onderhoud is altijd vervelend, maar de infrastructuur in Nederland is voldoende fijnmazig om ook overdag te stremmen voor geplande werkzaamheden. Zelfs wanneer er geen alternatieven zijn voor een omleidingsroute bij een stremming, dan zou men als uitgangspunt moeten nemen “werkzaamheden overdag, tenzij...”. Hiermee worden kosten op loon en materieel bespaard en kan de beperkte capaciteit aan vakmensen beter benut worden.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
21	Wat verstaat u onder onderhoud en instandhouding? Heeft u daar in algemene zin een beeld bij en visie op? Zo ja, welke?
	Overdaad schaadt en houd het simpel waar het simpel kan; dit werkt voor de OG kostenbesparend en houdt het verdienmodel voor regionale MKB-partijen in stand.
	Onderhoud: is het tijdig uitvoeren van de taken/ services om een object functioneel te houden op het minimale niveau van de natuurlijke degeneratie. Instandhouding: het treffen van de juiste onderhoudsmaatregelen om het object blijft functioneren waarvoor het bedoelt is.
	Het functioneel instant houden van (vaar)wegen
	Voor ons betekend dat veel al onderhoudbaggerwerkzaamheden en reparatie van oever (grond en stortsteen).....
	Onderhoud en instandhouding = werkzaamheden uitvoeren die nodig zijn om het huidige areaal op niveau te houden waarbij de beschikbaarheid gewaarborgd is en objecten veilig gebruikt kunnen worden.
	Het veilig, kostenefficiënt en blijvend laten voldoen van assets aan gestelde eisen, verwachte prestatie en wettelijke kaders. Beeld & Visie: Als 'xxxxxx' richten wij ons op de risico's ten aanzien van de voorgenoemde aspecten. Dit leidt per object en situatie tot een maatwerkoplossing. De hieruit resulterende worden bij voorkeur in overleg met Opdrachtgever vastgesteld.
	Onder onderhoud verstaan we het correctief, preventief en voorspellend onderhoud. Instandhouding is inspecties en de vervanging die uit inspecties, preventief/voorspellend onderhoud komen.
	Op een praktische en efficiënte manier onderhoud uitvoeren zodat de kwaliteit van de elementen op peil blijft.
	Onderhoud betekent voor ons het uitvoeren van de onderhoudsactiviteiten in lijn met het onderhoudsconcept van een asset om zo de gewenste prestatie te halen tegen een acceptabel risicoprofiel en bijbehorende kosten. Instandhouding gaat wat ons betreft over: wat is de functie en benodigde prestatie van een asset, wat is de huidige status van een asset, hoe degradeert deze asset (risico's) en welke onderhoudsactiviteiten moeten we doen om te zorgen dat deze blijft functioneren en presteren op het niveau dat we ervan verwachten, tegen welke kosten en wanneer is vervanging of groot onderhoud nodig? Instandhouding gaat dus meer over de lange termijn en hoe we samen de balans vinden tussen prestaties, risico's en kosten en dat uiteindelijk vertalen naar een uitvoerbaar onderhoudsconcept. De ISO55000 helpt ons in dit proces om tot de juiste afwegingen samen met onze opdrachtgevers te komen.
	Door middel van inspectie, analyse en onderhouden het op functioneren en presteren van het areaal waarborgen. Onze visie hierbij is dat inspectie en analyse essentieel is om efficiëntie en verbetering te behalen.
	Onderhouden en instand houden van een areaal is volgens ons doen alsof het areaal van jezelf is en zelf eigenaar voelen van de assets. Daarnaast de opdrachtgever mee helpen met budgeteren en aantonen waar vervanging noodzakelijk is.
	'xxxxxx' is een van de eerste bedrijven welke hun assetmanagementsysteem heeft laten certificeren conform de ISO55001. Onderdeel van dit managementsysteem is een duidelijke visie op de balans Prestatie-Kosten-Risico van de installaties. Het dagelijks uitvoeren van preventief en correctief onderhoud is hier een afgeleide van. Het pakket Taken en Services van RWS is hier op haar beurt weer een onderdeel van. Wij optimaliseren samen met RWS

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
21	Wat verstaat u onder onderhoud en instandhouding? Heeft u daar in algemene zin een beeld bij en visie op? Zo ja, welke?
	de de dagelijkse taken / activiteiten om de objecten en /of installaties op veilige en betrouwbare wijze te laten functioneren. Voor wat betreft een beeld of visie hierop kunnen wij u meedelen dat wij diverse onderhoud en instandhoudingscontracten hebben waarbij wij -gezamenlijk met de klant- invulling geven aan deze contracten. Het proactief handelen en het tijdig, juist en volledig informeren van de klant is hierbij de basis van de samenwerking.
	Wij verstaan onder onderhoud het uitvoeren van de preventieve en correctieve werkzaamheden die benodigd zijn om de objecten hun functie te kunnen laten vervullen. Onze visie daarop is dat wij het onderhoud zo efficiënt en effectief mogelijk willen uitvoeren zodat de objecten zo veel mogelijk beschikbaar blijven. Hierbij is van belang dat we continue blijven leren en verbeteren. Verbeteringen wegen wij altijd af tegen kosten, prestaties en risico's, daarnaast wordt het duurzaamheidsaspect steeds vaker meegenomen bij het maken van beslissingen.
	Vanuit de samenwerkingsverband 'xxxxxx' hebben wij specifiek voor deze scope een onderhoud en instandhoudingsproces ontwikkeld die aansluiten bij de (actuele) bedrijfswaarden van de asset-owner. Het kenmerkt zich door een waarde gedreven onderhoudsmethodiek in te richten waarbij (actuele) data van assets de basis vormt voor gewenste onderhoud strategie (zoals RCM) die passen op de waarden van OG. Vanuit dit vertrekpunt adviseren en programmeren wij activiteiten waarbij we kijken naar alle stadia van lifecycle van assets (van ontwerp tot vervanging) rekening houden met de impact van de activiteiten op de omgeving en haar gebruikers. Deze gehele PDCA loop implementeren wij in onze uitvoeringsorganisatie zodat we onze rol als partner in assetmanagement optimaal kunnen uitvoeren: Realiseren van optimaal onderhoud op basis van de relevante waarden voor OG.
	Wij verstaan onder onderhoud het uitvoeren van diverse (Standaard Verzorgend Onderhoud en variabel onderhoud) werkzaamheden, waardoor objecten hun functie kunnen blijven vervullen. De visie van 'xxxxxx' op onderhoud en instandhouding is dat wij dit zo professioneel mogelijk uitvoeren, waarbij wij de assets van onze klanten slim en efficiënt onderhouden en verbeteren. Kernwoorden hierbij zijn voorspelbaarheid, beschikbaarheid, duurzaamheid en budgettering, maar ook onzekerheden of vervangings- en investeringsvragen. Bij het uitvoeren van onderhoud benaderen wij dit vanuit een levenscyclusgedachte en helpen wij onze klanten met het optimaliseren van kosten, risico's en prestaties.
	Bij onderhoud en instandhouding denken we aan een prestatiecontract waarin duidelijke eisen opgenomen zijn over de gewenste staat van het areaal. De opdrachtnemer is hierin verantwoordelijk voor het monitoren van de staat van het areaal en het vaststellen en uitvoeren van onderhoud met als doel te voldoen aan de gestelde eisen.
	Onderhoud en instandhouding van infrastructuur betekent voor ons het zodanig faciliteren dat de infrastructuur gebruikt kan worden zoals dat is bedoeld. Dit betekent dat de infrastructuur beschikbaar is voor gebruik, dat het betrouwbaar functioneert. Dat het veilig is voor gebruik en dat de beoogde levensduur wordt gehaald. In de praktijk houdt dit in dat infrastructuur duurzaam slijt en degradeerd en niet onverwacht bezwijkt, dat infrastructuur ongestoord functioneert (door interne of externe oorzaak), dat infrastructuur veilig gebruikt kan worden door de eindgebruiker en dat wij rekening houden met de eindgebruiker bij het uitvoeren van het beheer en onderhoud.
	Onderhoud en instandhouding zijn alle werkzaamheden die erop gericht zijn de doelen en wensen van de opdrachtgever waar te maken. Hierbij is van belang dat er grote aandacht

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
21	Wat verstaat u onder onderhoud en instandhouding? Heeft u daar in algemene zin een beeld bij en visie op? Zo ja, welke? uitgaat naar deze doelen en wensen. Alleen als deze voldoende duidelijk zijn bij aanvang en wanneer deze gedurende het project continue getoetst blijven worden, dan kunnen wij hierin voorzien. Door goed naar onze opdrachtgevers te luisteren en onze kennis te delen bieden wij niet aan wat ons bedrijf het beste past, maar dat waar onze opdrachtgever behoefte aan heeft.

22	Bent u in staat om de betreffende werkzaamheden zelfstandig uit te voeren? Of wilt u dit doen in combinatie met andere partijen met andere/aanvullende specialisaties ? Wilt u aangeven waarom?
	Het integrale onderhoudscontract omvat te veel aspecten voor ons als bedrijf (zie ook beantwoording vraag 12); als het een integraal contract zou worden, betekent dat noodgedwongen aansluiting bij andere partijen. Gezien complexiteit van bepaalde aspecten wordt een MKB-onderhoudsaannemer dan al in de richting van de rol als onderaannemer van het grootbedrijf gedwongen met een slechter verdienmodel.
	In basis kunnen wij bijna alles zelf, maar werken ook vaak samen met partners om uiteindelijk de juiste kwaliteit te kunnen bieden. Denk met name in het W&E onderhoud Hangt van de omvang af en discipline af.
	Liefst puur op eigen kracht baggerwerkzaamheden en oever onderhoud
	Wij zullen voor de E-/W-werkzaamheden + ondersteuning op het gebied informatievoorziening (onderhoudsprogramma/Ultimo) één of meerdere andere partijen inschakelen.
	Zie ook het antwoord bij vraag 12. Wij hebben uitgebreide ervaring met zowel kleine als grote multidisciplinaire werken. Wij hebben voor de uitvoering van bepaalde werkzaamheden (bijv. Industriële Automatisering en Cybersecurity) andere partijen nodig. Inschrijven zonder het zelfstandig kunnen uitvoeren van een groot deel van de scope vinden wij risicovol en onverstandig.
	We zijn in staat de werkzaamheden voor Industriële automatisering zelfstandig uit te voeren. Voor systemen die gekoppeld zijn werken we vaak samen met partijen voor video/marifoon/geluid/meteo. Voor werken met hydraulische en mechanische werkzaamheden opereren we vaak in een combinatie.
	Zelfstandig en indien nodig in combinatie als niet alle werkzaamheden die nodig zijn in de scope van ons bedrijf aanwezig zijn
	‘xxxxxx’ assetmanagement werkt op alle onderhoudscontracten samen met partners, dit kunnen interne ‘xxxxxx’ -bedrijven zijn maar ook externe partners. Dit doen we veelal in vaste partnerships die wij in de afgelopen jaren hebben opgebouwd.
	Voor de werkzaamheden op het gebied van E, W en IA scope werken wij samen met onze partners
	Binnen de holding (‘xxxxxx’ groep) kunnen wij alle werkzaamheden zelf uitvoeren, dit is ook onze visie en hier willen wij graag in blijven ontwikkelen.
	Vanuit technisch oogpunt zijn wij in staat om de werkzaamheden zelfstandig uit te voeren. De keuze om bepaalde delen (bijvoorbeeld bodem en oevers) in onderaanneming of juist partnering (vormen van combinatie) te doen is van meerdere aspecten afhankelijk zoals financiële omvang, activiteiten in of uit scope, risicoprofiel etcetera.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
22	Bent u in staat om de betreffende werkzaamheden zelfstandig uit te voeren? Of wilt u dit doen in combinatie met andere partijen met andere/aanvullende specialisaties ? Wilt u aangeven waarom? Wij zijn in staat de betreffende werkzaamheden zelfstandig uit te voeren waarbij we de mogelijkheden gebruiken om de benodigde expertise in te huren. Binnen dit soort onderhoudscontracten werken wij samen met 'xxxxxx' en 'xxxxxx' binnen het samenwerkingsverband 'xxxxxx'. Elke partij kent zijn eigen specialisme: 'xxxxxx': Staal en Werktuigbouwkundige expertise. 'xxxxxx': Elektrotechnische expertise, projectmanagement en maintenance engineering. 'xxxxxx': Projectmanagement en -beheersing, Assetmanagement (maintenance management o.b.v. risico-en objectanalyses), Omgevingsmanagement, informatiemanagement, veiligheidsmanagement (waaronder de veiligheidscultuurladder). 'xxxxxx' kan een groot deel van de werkzaamheden zelfstandig uitvoeren, waarbij wij dit zullen aanvullen met locatie- en objectspecifieke expertise van andere (MKB)-partijen. Hierdoor zijn wij in staat zowel invulling te geven aan het repeterende standaard verzorgend onderhoud als ook de storings- en calamiteitendienst. Ook zijn we zo in staat om zowel operationeel invulling te geven aan de werkzaamheden als ook op tactische niveau adviserend te zijn richting OG. Dat is afhankelijk van de exacte scope van de werkzaamheden en de omvang van iedere discipline binnen het project. Niet alle genoemde disciplines is ons specialisme, waardoor we ook afhankelijk zijn van andere partijen. De samenwerking daarmee is afhankelijk van de omvang van ieder discipline binnen het project. 'xxxxxx' heeft als voordeel dat het onderdeel is van de 'xxxxxx'. Binnen ons moederbedrijf en de diverse zusterondernemingen binnen de groep, zijn alle disciplines vertegenwoordigd. Wij zijn in staat om de werkzaamheden die wij hebben aangegeven onder vraag 12 zelfstandig uit te voeren. Voor de overige disciplines zijn wij gewend om met ander partijen samen te werken in combinaties om een totale service te kunnen bieden. Geen enkele partij kan de werkzaamheden in het huidige contract Lemmer-Delfzijl zelfstandig uitvoeren. We hebben het bijvoorbeeld over baggerwerkzaamheden, groenonderhoud en werktuigkundige onderhoud, allemaal in 1 contract. Wij geloven in kracht door samenwerking. Wij hebben jarenlange relaties met partners in plaats van leveranciers en onderaannemers. Verschillende partijen worden hierdoor in hun kracht ingezet, maar dan wel in disciplines die elkaar raken. Bijvoorbeeld hydrauliek, elektrotechniek, werktuigkundig en IT. Dit staat mijlenver van baggerwerkzaamheden en groenvoorziening.
23	Wat verstaat u onder een coördinatie verplichting? Heeft u ervaring met het invullen van de coördinatie verplichting? Het managen van het integrale contract over het gehele gebied zou op dit moment te groot zijn voor ons. Wel hebben wij ervaring met kleinere UAVGC contracten, maar niet met deze scope en omvang. Op de huidige onderhoudscontracten wordt dit ook gevraagd, maar in de praktijk blijkt dit niet altijd goed te werken. We zien in de BOC Zeeland (droog) dat hier nu dit anders is omschreven, welke ik persoonlijk denk meer tot zijn recht komt. Geen coördinatie, maar afstemming.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
23	Wat verstaat u onder een coördinatie verplichting? Heeft u ervaring met het invullen van de coördinatie verplichting?
	Het afstemmen van afspraken waar een ieder zijn eigen verantwoordelijkheid heeft.
	Wij hebben als organisatie meerdere raamcontracten.
	Coördinatieverplichting betreft het pro-actief coördineren (informatie opvragen/ verstrekken, planning beheren) van de werkzaamheden/raakvlakken met ander partijen/stakeholders. Met een coördinatie-verplichting zijn wij in de lead om de juiste partijen op het juiste tijdstip aan tafel te krijgen danwel op het juiste tijdstip de juiste werkzaamheden te laten uitvoeren en die partijen ook de mogelijkheid te geven om hun werkzaamheden te kunnen uitvoeren. Wij hebben zeker ervaring met het coördineren van verschillende partijen/ werkzaamheden.
	De verplichting om werkzaamheden af te stemmen met projecten/partijen met een raakvlak. Wij hebben ervaring met het invullen van de coördinatie verplichting (o.a. DBFM Afsluitdijk, Zeesluis IJmuiden, A16 Rotterdam, WOCU)
	Onder de coördinatie verplichting verstaan we de coördinatie bij alle type werkzaamheden aan objecten met daarbij de communicatie met de belanghebbenden. We hebben alleen ervaring met de technische coördinatie bij storingen en werkzaamheden. (bijv. inbedrijfnames)
	Proactief zij m.b.t. overleggen en regelen zaken m.b.t. werken die in elkander grijpen
	De coördinatie verplichting betekent voor ons de afstemming met nevenopdrachtnemers in het kader van de planning van werkzaamheden om hinder te reduceren voor vaarweggebruikers en de omgeving, maar ook over het in en uit scope geven van delen van het areaal. We hebben ervaring met de coördinatie verplichting binnen verschillende onderhoudscontracten. De ervaring leert dat de contracten (en bijbehorende eisen) niet altijd een goede samenwerking faciliteren tussen partijen.
	Wij hebben op vergelijkbare werken ruime ervaring met coördinatie. Als coördinator ben je verantwoordelijk het overzicht te bewaren van de werkzaamheden en activiteiten binnen het areaal zodat werkzaamheden van de binnen het werkgebied aanwezige partijen zo efficiënt/ voorspelbaar mogelijk en met minimale hinder worden uitgevoerd waarbij belangen van alle belanghebbenden worden behartigd. Daarbij hoort oa het afstemmen van planningen etc.
	Onder coördinatie verplichting verstaan wij dat alle werkzaamheden en /of activiteiten welke er in het areaal of op een kunstwerk worden uitgevoerd centraal worden beheerd en /of gepland. Dit is een rol waarin wij al meerdere jaren ervaring hebben en waarbij wij als “spin in het web” acteren om alle acties te overzien, raakvlakken managen en de integrale veiligheid borgen van de diverse betrokken partijen. De splitsing tussen een BOC en een ROK vergt een grotere inspanning van de coördinatie. Zowel voor RWS als voor de marktpartijen cq opdrachtnemer. Hiervoor zijn in Nederland in het natte areaal nog geen ervaringen opgedaan. ‘xxxxxx’ acht zich echter wel in staat om deze uitdaging naar tevredenheid op te kunnen pakken.
	In de basis behelst dit de werkzaamheden zoals die beschreven staan in bijlage T van RWS. Wij hebben op verschillende contracten ervaring met deze verplichting. Hierbij zien we dat het van belang is om zo vroeg mogelijk alle verschillende partijen in beeld te krijgen

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
23	Wat verstaat u onder een coördinatie verplichting? Heeft u ervaring met het invullen van de coördinatie verplichting? waarmee je te maken krijgt in het areaal, daarnaast is het belangrijk om dit periodiek te herijken om te garanderen dat je alle partijen op elk moment goed kan coördineren. Wij zien onszelf als de huisvader van het areaal, en moeten in de rol dus weten wat er allemaal speelt binnen het areaal. Een coördinatieverplichting kenmerkt zich door zicht te gedragen als goed huisvader van het areaal waarin alle partijen en stakeholders die werk dienen te verrichten begeleid worden door de coördinerende partij bijvoorbeeld bij vervangingsprojecten binnen het areaal. Dit begeleiden bestaat uit het inplannen van werkzaamheden maar ook het fungeren als aanspreekpunt bij optredende vragen, etc. Samenwerkingsverband 'xxxxxx' heeft meer dan voldoende ervaring met het invullen van een coördinatieverplichting, onder andere op het contract VOBO en IJsselmeergebied. Wij verstaan hieronder de werkzaamheden in de welbekende Bijlage T van RWS en hebben uitgebreide ervaring met het invullen van een dergelijke coördinatieverplichting. Denk hierbij aan natte onderhoudscontracten (o.a. Hoofdvaarweg Lemmer-Delfzijl, Oost-Nederland Vaarwegen, en Zee & Delta) als ook droge onderhoudscontracten (Prestatiecontract Midden-Nederland). In grote lijnen betreft het in onze optiek het coördineren van alle werkzaamheden die door nevenopdrachtnemers worden uitgevoerd in het areaal. In de praktijk is het een uitdaging om in grote arealen alle nevenopdrachtnemers vooraf goed in beeld te hebben. Onder een coördinatie verplichting verstaan wij de afstemming van interfaces, raakvlakken en planning met nevenaannemers die werkzaamheden uitvoeren binnen het areaal. Hier hebben wij vanuit andere onderhoudscontracten ruime ervaring. in dat wij de totale afstemming van werkzaamheden aan de infrastructuur tussen verschillende nevenaannemers organiseren. Zodanig dat alle (neven) aannemers en derden aan hun verplichtingen kunnen voldoen, zonder dat de beschikbaarheid, betrouwbaarheid, veiligheid en duurzaam slijten van de infrastructuur in gevaar komt zoals dit is vastgelegd in eisen en wensen van Opdrachtgever. Wij stemmen met elke opdrachtgever af in welke mate in een coördinatie verplichting moet worden voorzien en of wij en onze partners hier de juiste partij voor zijn. Hierbij kunnen wij schakelen tussen een minimale coördinatie inspanning (uitleen van medewerkers) tot een maximale coördinatie inspanning (volledige ontzorging t/m het uit handen nemen van de coördinatie door de opdrachtgever zelf). Ons bedrijf is voldoende van omvang om alle functies uit het IMP-model volwaardig in te kunnen vullen, en ook voldoende klein om te kunnen schakelen naar een eenvoudiger projectorganisatie indien een project daarom vraagt. Wij hebben doorlopend projecten waarbij een minimale en maximale coördinatie verplichting wordt gevraagd en alles er tussenin.
24	Veiligheid speelt een belangrijke rol bij het voorbereiden en uitvoeren van (onderhouds) werkzaamheden. Kunt u aangeven wat volgens u de verantwoordelijkheden zijn als opdrachtnemer op het gebied van veiligheid? De opdrachtnemer heeft in de praktijk de hoogste verantwoordelijkheid voor uitvoering van het werk, want het is ons personeel waar wij voor staan. Dat is ook de reden dat wij – ondanks onze relatief bescheiden omvang- niveau 3 van de SCL hebben bereikt.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
24	Veiligheid speelt een belangrijke rol bij het voorbereiden en uitvoeren van (onderhouds) werkzaamheden. Kunt u aangeven wat volgens u de verantwoordelijkheden zijn als opdrachtnemer op het gebied van veiligheid?
	Als opdrachtnemer heb je altijd verantwoordelijkheden mbt veiligheid tijdens het gehele werk van begin tot eind. Maar belangrijk is dat er ook bewustheid is bij opdrachtnemer en haar personeel, maar ook bij opdrachtgever. En gezamenlijk de veiligheidscultuur willen verbeteren.
	Staat in de arbowet.
	Wij werken met veiligheid systeem VCA ** en ISO 9001, denk dat de vraag hier in kort is mee beantwoord.
	Zorgen voor een veilig werkklimaat en werkomgeving zodat aan het einde van de dag iedereen weer veilig naar huis kan. Zorgen voor een veilige situatie rondom de werkplak zodat omstanders/verkeer de werkzaamheden veilig kunnen passeren.
	Een Opdrachtnemer heeft aanzienlijke verantwoordelijkheden op het gebied van veiligheid bij bouw-, renovatie- en onderhoudsprojecten. Deze verantwoordelijkheden zorgen er voor dat de werkplek veilig is voor alle betrokkenen, inclusief werknemers, onderaannemers en het publiek. 'xxxxxx' vindt dit een belangrijk, randvoorwaardelijk aspect en geeft hier onder andere invulling aan door VCA gecertificeerd te zijn.
	Als opdrachtnemer voor (onderhouds-)werkzaamheden hebben wij een belangrijke verantwoordelijkheden op het gebied van veiligheid om ervoor te zorgen dat de werkzaamheden veilig worden uitgevoerd en dat de gezondheid en het welzijn van werknemers en anderen niet in gevaar komen. Hier zijn enkele van de belangrijkste verantwoordelijkheden die wij als opdrachtnemer hebben met betrekking tot veiligheid: 1. Risicoanalyse maken 2. VGWM plan maken 3. Training en instructies naar de medewerkers die bij de werkzaamheden betrokken zijn over veiligheidsprocedures, het gebruik van persoonlijke beschermingsmiddelen en hoe te handelen in noodsituaties. 4. Zorgen voor de juiste PBM's en materialen die nodig zijn voor de werkzaamheden, zoals helmen, veiligheidsharnassen, ademhalingsbescherming, enzovoort. 5. Houden van toezicht op de werkzaamheden om ervoor te zorgen dat veiligheidsprocedures worden nageleefd en dat eventuele afwijkingen of gevaren onmiddellijk worden aangepakt. 6. Evacuatieplan voor noodsituaties, zoals brand of ongevallen en zorgen dat alle medewerkers weten hoe ze moeten handelen in dergelijke situaties. 7. Samenwerken met andere partijen om de veiligheid op de werkplek te waarborgen en om ervoor te zorgen dat alle partijen op de hoogte zijn van de veiligheidsvereisten. 8. We houden gedetailleerde registraties bij van veiligheids-incidenten, bijna-ongevallen en andere veiligheidsgerelateerde gebeurtenissen. 9. We evalueren voortdurend de veiligheidsprestaties en zoek naar manieren om de veiligheid op de werkplek te verbeteren.
	In voorbereiding goed kijken naar ontwerp en of de werkzaamheden veilig uitgevoerd kunnen worden
	Bij het uitvoeren van onderhoudswerkzaamheden zijn we verantwoordelijk voor het werken volgens de veiligheidsrichtlijnen die zijn voorgeschreven. In aanvulling daarop ondernemen we veel initiatieven om het veiligheidsbewustzijn bij onze mensen verder te versterken. Hiervoor hebben we binnen 'xxxxxx' verschillende programma's om hier invulling aan te geven waaronder de jaarlijkse 'xxxxxx' veiligheidsdag. Binnen onze projecten vindt hier doorlopend het gesprek over plaats. In de voorbereiding van onderhoudswerkzaamheden proberen we samen met

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
24	Veiligheid speelt een belangrijke rol bij het voorbereiden en uitvoeren van (onderhouds) werkzaamheden. Kunt u aangeven wat volgens u de verantwoordelijkheden zijn als opdrachtnemer op het gebied van veiligheid?
	opdrachtgevers actief te zoeken naar manieren waarop we onderhoudswerkzaamheden veiliger kunnen uitvoeren. Hier nemen we proactief een rol in om met adviezen te komen en maken deze bespreekbaar met de beheerders.
	Onze verantwoording is dat de werkzaamheden door ons personeel veilig kan worden uitgevoerd en dat de werkzaamheden geen gevaar op veiligheid vormen voor de omgeving. Daarbij moeten we RWS wijzen activiteiten die niet veilig of juist veiliger kunnen worden uitgevoerd door verbetermaatregelen. Belangrijk onderdeel van onze ontwerpwerkzaamheden is het borgen van integrale veiligheid zodat constructies veilig te realiseren maar ook te gebruiken en de onderhouden zijn. Wij zijn actief bezig met doorvoeren van structurele verbeteringen op gebied van veiligheid op gebied van bewustwording en gedrag. Dit doen wij intern als met onze opdrachtgevers, combinanten en onderaannemers
	De opdrachtnemer is verplicht om de werkzaamheden veilig uit te voeren en waar dit niet mogelijk is een oplossing aandragen waarin veilig werken wel mogelijk is. Van de opdrachtgever wordt verwacht dat hij/zij daar ook open voor staat. Onze ervaring met Rijkswaterstaat is de afgelopen jaren hierin positief.
	• Communiceren en acteren. • Hieronder verstaat 'xxxxxx' dat wij onze eigen medewerkers toerusten en bewust maken van veiligheid. Dit is enerzijds houding en gedrag en anderzijds het kennen van de risico's en gevaren welke de werkzaamheden met zich meebrengen. • Voor wat betreft de veiligheid van de gebruikers is het van belang dat mogelijke risico's volledig worden geëlimineerd door het nemen van doeltreffende maatregelen welke worden geïnitieerd door een RIE, V&G-plan en /of vanuit een LMRA. • Duidelijke verantwoordelijkheden RWS – ON beleggen bv Installatieverantwoordelijkheid en schakelbevoegdheid
	Veilig werken is voor ons van groot belang, wij zorgen er voor dat onze medewerkers en onder aannemers kunnen werken in een veilige omgeving.
	De opdrachtnemer dient onveilige situaties te signaleren voor zowel eigen personeel als de vaarweggebruiker en onderaannemers en hierover in gesprek te gaan met het personeel of de onderaannemers. Daarnaast behoort het zorgdragen voor een optimale veiligheidscultuur binnen de totale projectorganisatie ook tot de verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer. Daarnaast dienen gesprekken gevoerd te worden met de opdrachtgever over structureel onveilige kenmerken op de objecten (bijvoorbeeld het ontbreken van hekwerk). Het doen van voorstellen van verbeteringen m.b.v. RIE's aan de hand van de machinerichtlijn.
	De opdrachtnemer dient onveilige situaties te signaleren voor zowel eigen personeel als de vaarweggebruiker en onderaannemers en hierover in gesprek te gaan met het personeel of de onderaannemers. Daarnaast behoort het zorgdragen voor een optimale veiligheidscultuur binnen de totale projectorganisatie ook tot de verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer. Daarnaast dienen gesprekken gevoerd te worden met de opdrachtgever over structureel onveilige kenmerken op de objecten (bijvoorbeeld het ontbreken van hekwerk). Het doen van voorstellen van verbeteringen m.b.v. RIE's aan de hand van de machinerichtlijn.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr. Vraag en antwoorden	
24	Veiligheid speelt een belangrijke rol bij het voorbereiden en uitvoeren van (onderhouds) werkzaamheden. Kunt u aangeven wat volgens u de verantwoordelijkheden zijn als opdrachtnemer op het gebied van veiligheid? De opdrachtnemer dient onveilige situaties te signaleren voor zowel eigen personeel als de vaarweggebruiker en onderaannemers en hierover in gesprek te gaan met het personeel of de onderaannemers. Daarnaast behoort het zorgdragen voor een optimale veiligheidscultuur binnen de totale projectorganisatie ook tot de verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer. Daarnaast dienen gesprekken gevoerd te worden met de opdrachtgever over structureel onveilige kenmerken op de objecten (bijvoorbeeld het ontbreken van hekwerk). Het doen van voorstellen van verbeteringen m.b.v. RIE's aan de hand van de machinerichtlijn. De verantwoordelijkheden van ons als opdrachtnemer op het gebied van veiligheid zijn zorgdragen dat de werkzaamheden op een veilige manier kunnen worden uitgevoerd. Dit betreffen zowel werkzaamheden in de voorbereiding (bv. Plan van aanpak) als tijdens de uitvoering. Uitgangspunt te allen tijde is dat mensen weer veilig thuis komen. Aanvullend hierop acteren wij binnen de aangegeven responstijden bij onveilige situaties om zo de veiligheid van de gebruiker te waarborgen. Ook zijn wij adviserend richting OG om het areaal veiliger te maken. Heijmans denkt hierbij proactief mee met haar Opdrachtgevers. Veiligheid staat binnen onze organisatie altijd bovenaan de prioriteitenlijst en moet een centrale rol hebben binnen zowel ontwerp, voorbereiding en uitvoering. Dit wordt dus ook al in de aanbestedingsfase meegenomen door (o.a.) het maken van een uitgebreide risicoanalyse (project RI&E). Te allen tijden werken wij veilig of we werken niet. Randvoorwaarde is het wel zo dat de OG een veilige werkomgeving verzorgt. Gezamenlijk met de OG borgen wij de beheersing van de operationele- en veiligheidsrisico's. Wij nemen de volledige verantwoordelijkheid op het gebied van veiligheid. Dit raakt elk aspect en elke fase van een project. Hoe dit in de praktijk uitvalt zal elke opdrachtnemer moeten ervaren. Wij merken regelmatig dat organisaties waar wij mee of voor werken hoger staan op de veiligheidsladder dan onze eigen organisatie, maar waar het veiligheidsbewustzijn vooral een papieren aangelegenheid blijkt te zijn.

31 Zou u gaan deelnemen aan een eventuele aanbesteding op het gebied van de genoemde werkzaamheden in hfst. 2? Zo ja, op welke wijze en voor welke van genoemde werkgebieden 2?						
	Aanneming		In combinatie		Onder-aanneming	
	Ja	Nee	Ja	Nee	Ja	Nee
31.1 Bodems	55%	45%	95%	5%	61%	39%
31.2 Oevers	60%	40%	95%	5%	61%	39%
31.3 Bruggen (vaste en beweegbare)	53%	47%	90%	10%	28%	72%
31.4 Sluizen	53%	47%	85%	15%	22%	78%
31.5 Elektro-hydraulische en elektro-mechanische installaties	42%	58%	79%	21%	35%	65%
31.6 Vaarweg meubilair	60%	40%	95%	5%	39%	61%
31.7 Vaarweg signalering	37%	63%	80%	20%	32%	68%

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr. Vraag en antwoorden						
31.8	Industriële Automatisering	42%	58%	79%	21%	30% 70%
31.9	Informatie voorziening.	53%	47%	79%	21%	40% 60%
Aanvullingen respondenten	<u>Individuele toevoeging</u>	<u>Individuele beantwoording</u>				
	Dijk- en kadeonderhoud : volledig met eigen materieel	Ja		Ja		Ja
	Aangevuld: Kademeubilair- en bestrating :	Ja		Ja		Ja
	Projectmanagement en ondersteunende adviesdiensten (zoals omgevingsmanagement, duurzaamheid, ecologie etc.)	Ja		Ja		Nee
	Assetmanagement diensten zoals maintenance engineering, datagedreven assetmanagement etc.	Ja		Ja		Nee
	Cyber Security; IT/OT)	Ja		Ja		Nee
	Milieutechniek, land- en water-bodemsanering, zandleverantie	Ja		Ja		Ja
	Verhardingsconstructies, Groenvoorzieningen, Verkeersbeheersing, Incidenten en Calamiteiten management, Omgevingsmanagement	Ja		Ja		Ja

32	Heeft u nog opmerkingen of aanvullingen op voorgaande vraag?
	Bovenstaande matrix zodanig ingevuld dat alleen de JA interessant is voor ons bedrijf
	Wij kunnen zelfstandig inschrijven, maar ook in combinatie dus vandaar beide JA.
	Wij kunnen alle werkzaamheden die we in aanneming doen ook als onderaannemer uitvoeren maar onze voorkeur gaat uit naar een rol als hoofdaannemer of een aandeel in een combinatie. Voor een aantal werkzaamheden hebben wij de voorkeur om deze met combinanten of onderaannemers uit te voeren.
	Met partners kunnen wij in een combinatie alle werkzaamheden uitvoeren. Voor perceel E/IA kunnen wij zelfstandig de werkzaamheden invullen.
	We missen de prominente plek van assetmanagement in de werkzaamheden terwijl dit toch een belangrijk onderdeel is van het werk. Verder zijn wij gewend om dit soort integrale onderhoudscontracten in combinatie uit te voeren, dit doen we al op verscheidene natte onderhoudscontracten voor RWS. Hierdoor kunnen we de kennis en kunde van iedere partij maximaal benutten en de intensieve samenwerking leidt tot een commitment aan het gezamenlijke doel dat we hebben maar ook de ontwikkelingen die we samen vormgeven.
	Wij hebben geruime ervaring met het in combinatie uitvoeren van integrale projecten. Het heeft onze voorkeur aan te bieden in een integrale combinatie waarbij iedere partij vanuit zijn discipline de kennis en kunde inbrengt. Door een integrale combinatie is er commitment en werkt men vanuit best for project.
	Wij proberen middels de gezusterlijke bedrijven in onze holding om voor de opdrachtgever een compleet pakket te kunnen uitvoeren.
	1. Ervaring met Asset management ISO55001 gezien het RWS programma Assetmanagement 2.0; 2. Ervaring met integrale, multi-T beheer & onderhoudscontracten

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
32	Heeft u nog opmerkingen of aanvullingen op voorgaande vraag?
	De werkwijze van 'xxxxxx' is om gebruik te maken van lokale kennis en MKB partijen met kennis van het areaal. Deze zullen dan ook voor een deel van bovenstaande disciplines worden ingeschakeld.
	Aangezien veel disciplines met elkaar raakvlak hebben adviseren wij om zoveel mogelijk disciplines onder te brengen in 1 contract. Dit zorgt ook voor zoveel mogelijk meerwaarde richting de eindgebruiker op het gebied van beschikbaar houden van de objecten met zo min mogelijk hinder. Dit kan ook worden gezien in relatie tot het eerdere genoemde risico in beschikbaarheid en schaarste van mensen en middelen.
	Ook hierin is het weer erg afhankelijk van de omvang van ieder discipline hoe we hierin deel zouden nemen.
	Wij adviseren u om het werk zo veel mogelijk integraal als één werkpakket op de markt te brengen. Opknippen in percelen over verschillende discipline leidt verdeling van belangen, veel interfaces en afbreukrisico's die moeten worden gemanaged. Congrueren van alle individuele doelstellingen van nevenaannemers in zodanige richting dat de opgaaf maximaal wordt ondersteund wordt is dan geen automatisme meer en vergt veel inspanning van zowel opdrachtnemers als opdrachtgever.
	De disciplines bodem en oevers zijn vaak het financiële zwaartepunt wanneer alle disciplines in 1 contract worden samengevoegd, maar de meeste uren management en coördinatie zitten in de overige delen. Hierdoor ontstaat vaak de situatie dat de hoofdaannemer bodems en oevers als specialisatie heeft, maar geen gevoel heeft bij de overige disciplines. Hierdoor mis je efficiëntie in de uitvoering.
33	Op welke wijze zouden we volgens u het beste de werkzaamheden zoals benoemd in hfst. 2 kunnen aanbesteden ?
	Separate bestekken voor oeveronderhoud; baggeren; calamiteiten en overig.
	Openbaar, maar zou wel duidelijk de voorwaarden meegeven dat het echt de onderhoudsbedrijven in schrijven.
	In RAW raamovereenkomst of Bouwteam.
	Voor kleinere MKB in de betreffende disciplines
	Duidelijke omschrijving van verwachtingen, splitsen in meerdere percelen. Tijdens aanbestedingsfase tijd voor dialoog.
	Een aanbesteding waarbij de inspanning voor de markt minimaal wordt gehouden (trechtering naar ~3 partijen per perceel, waarbij de trechteringsinspanning minimaal wordt gehouden). Een eerlijke tendervergoeding hoort hier ook bij. Geschiktheidseisen die aansluiten op de scope (bijv. vaarwegtype) en zwaartepunten van de werkzaamheden. BPKV-criteria over relevante, onderscheidende onderdelen zoals samenwerking, assetmanagement en financieel management/transparantie. Ervaring bij de aanbesteding van de Uiterwaarden voor RWS (WOCU) is dat aanbesteden op 100% kwaliteit goed mogelijk is en voordelen biedt op het gebied van tenderinspanning, doelmatigheid en eerlijk geld voor eerlijk werk. Een eerlijk mechanisme voor het omgaan met de prijsonzekerheid in de markt hoort ook onderdeel te zijn van de aanbesteding/het contract.
	In percelen per vakgebied
	UAV-GC D&C, BPKV
	Het heeft onze voorkeur om de werkzaamheden in één contract aan te besteden en niet op te splitsen in percelen.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
33	Op welke wijze zouden we volgens u het beste de werkzaamheden zoals benoemd in hfst. 2 kunnen aanbesteden ?
	Het zou onze voorkeur hebben het complete areaal en scope integraal in 1 contract aan te bieden. Zodat raakvlakken tussen de diverse scope-onderdelen maximaal door ons beheerst kunnen worden.
	Wij zijn van mening dat de huidige prestatiecontracten met vast onderhoud prima voldoen.
	• Een combinatie van meerjarig onderhoud en projecten LVO/renovatie in één contract; • Netwerkschakel niet splitsen in 2 of meerdere percelen; • Een aanbesteding met op basis van EMVI met daarbij een eindpresentatie en/of toelichting op de plannen; • Het aspect Duurzaamheid terug laten komen in de EMVI met concrete maatregelen daar de MKI-methodiek speculatief is.
	Wij adviseren alle disciplines onder te brengen in 1 contract. Verschillende partijen zouden dit alleen of in combinatie goed kunnen uitvoeren.
	Het selecteren van partijen die voldoende expertise hebben op de in hfst. 2 beschreven scope middels kwalificatie eisen. Vervolgens de inspanning te beperken door de partijen te trechteren naar 3 geschikte partijen middels een trechteringsproduct. Het toepassen van een Concurrentie Gerichte Dialoog (light) lijkt ons de beste aanbestedingsvorm zodat er tijdens de aanbestedingsprocedure voldoende gelegenheid is om met elkaar in gesprek te gaan.
	Wij adviseren alle disciplines onder te brengen in 1 contract. Onze organisatie heeft de ervaring (bij meerdere opdrachtgevers) om grote arealen vakkundig en integraal te onderhouden. Deze ervaring hebben meerdere partijen in de markt.
	Openbare aanbesteding met gunning op basis van BPKV, waarbij de kwaliteitscriteria minstens 50% van de beoordeling zijn. De toevoeging van een mondelinge individuele inlichtingenbijeenkomst wordt door ons als positief ervaren.
	Integraal als 1 werk.
	Basis onderhoudscontracten zijn een heel goed idee. Op de huidige prestatiecontracten wordt vaak ingeschreven met een gecalculeerde korting om als aannemer vooraan te staan bij gunning van het variabel onderhoud. Door deze werkwijze wordt het MKB buitenspel gezet door de grote aannemers. De inkoop- en contractstrategie SIO zou dit effect kunnen verminderen. Hierbij moet wel een goede balans gevonden worden in de uitvoering van de werkzaamheden. Een raamovereenkomst voor variabel onderhoud dat alleen op zondagnacht uitgevoerd kan worden houdt de organisatie niet draaiende van maandag t/m vrijdag 8-17 uur. In de huidige prestatiecontracten wordt deze balans gevonden door de combinatie van regulier onderhoud overdag en consignatiewerk overdag en buiten de reguliere werktijden.
34	Vindt u het een goed idee om het werk op te delen in percelen? Zo ja, welke verdeling zou u dan voorstellen en waarom?
	Ja, bij voorkeur in twee percelen; daarbinnen vier bovenstaande splitsingen, dus in totaal 8 contracten met daar waar mogelijk simplificatie (ik denk aan maaiwerk, beschoeiingen, rasters etcetera bijvoorbeeld in RAW vorm)
	De trend in het droge is dat percelen groter worden en de inhoud kleiner. Zie BOC droog RWS ON. Nu twee percelen en alleen basis onderhoud.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
34	Vindt u het een goed idee om het werk op te delen in percelen? Zo ja, welke verdeling zou u dan voorstellen en waarom?
	Dus opdelen in percelen is goed, maar er moet voor opdrachtnemer wel voldoende volume werk inzitten om aan de verplichtingen te kunnen voldoen.
	Ja. Bodems en Oevers – Bruggen en Sluizen – Electro mechanisch – Meubilair en signalering. Of signalering nog aan electro mechanisch toevoegen.
	Als het net als nu als 1 groot werk word aanbesteed heeft een bedrijf (plaatselijke aannemer geen kans/behoefte om deel te nemen.
	Ja, voorstel: - Onderhoud aan statische objecten (remmingwerken/vaste bruggen ca.) - Damwanden/oeverbescherming - Baggerwerk en grondwerk/oevers - Onderhoud E-/W-installaties (oa. beweegbare bruggen/sluizen)
	Ja, zo mogelijk gescheiden per discipline (civiel/groen & WTB/E/IA). Een scheiding op geografie zien we niet als wenselijk omdat hiermee de complexiteit niet afneemt maar de mogelijke omzet wel.
	Ja, Civiel, WTB en IA en eventueel informatievoorziening
	Dit heeft niet onze voorkeur. De ervaring leert dat het opknippen van de scope in verschillende percelen zorgt voor meer afstemming en workload bij partijen om dit voor elkaar te krijgen. Daarbij bestaat ook de kans dat de scope demarcatie niet 100% waterdicht te krijgen is. Ook vanuit het perspectief van duurzaamheid vinden wij het opknippen niet wenselijk en er meerdere partijen in het gebied actief zijn terwijl dit één partij had kunnen zijn.
	Nee omdat er dan een te grote versnippering ontstaat en er meer raakvlakken ontstaan tussen de verschillende disciplines. Het is het meest efficiënt om het in 1 contract op de markt te brengen.
	Gelet op het belang van doorstroming van de vaarweg (prestatie netwerkschakel), onderlinge samenhang van de objecten alsmede schaalvoordeel van 1 contract is het niet raadzaam om het werk op te delen in twee of meerdere percelen.
	Nee, wij zien hier geen voordelen voor onszelf of voor RWS. Gezien de huidige contractomvang lijkt het ons ook niet rendabel voor RWS om dit contract op te delen.
	Nee – graag 1 volledig contract, daardoor ontstaat synergievoordeel op een substantieel aantal objecten. Het opdelen van deze scope resulteert in complexe raakvlakken tussen diverse partijen die de onderhoudswerkzaamheden niet ten goede komen. Het managen van diverse percelen vraagt ook aanzienlijke capaciteit aan de kant van Rijkswaterstaat. 'xxxxxx' is in staat deze scope middels één integrale projectorganisatie efficiënt uit te voeren en te managen voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer.
	Voor ons is het niet noodzakelijk om het werk op te delen in percelen. We staan hier neutraal in.
	Nee, wij vinden het geen goed idee om het werk op te delen in percelen. Marktpartijen zijn prima in staat om het werk integraal uit te voeren, ook met gebruikmaking van lokale partners/ specialisten.
	Civiele en technische disciplines gescheiden houden. Dit zijn verschillende werelden die op een andere manier werken en denken. Bij nieuwbouw zijn deze disciplines onlosmakelijk met elkaar verbonden, maar in de onderhoudsfase is er veel minder afstemming nodig tussen deze disciplines. Samenvoegen leidt tot kostenverhoging.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
35	Voorziet u bepaalde beperkingen/belemmeringen om mee te kunnen doen aan een eventuele aanbesteding? Zo ja, welke beperkingen / belemmeringen?
	Perceelgrootte (bij voorkeur de vaarweg in minimaal twee delen splitsen) Scope (zie ook antwoord 33) UAVG management (minder aan de orde indien bovenstaande twee aspecten worden gehonoreerd.)
	Op dit moment zien wij geen belemmering
	Ik verwacht dat wij wij zijn te klein. Eventueel werken met een bidbook idem als afsluitdijk.
	Als het op gebied van de uitvoerende werkzaamheden aankomt niet, maar zou kunnen zijn dat op gebied van aanleveren plannen externe hulp moet worden ingehuurd.
	Schaalgrootte van de opdracht kan voor ons reden zijn om niet mee te doen. We willen graag meedoen, maar dit mag niet ten kosten van de aandacht voor onze "vaste" klanten.
	Zie eerdere antwoorden over prijsniveau en prijsonzekerheid in de markt. Onacceptabele risico's die bij de markt worden gelegd zullen voor ons ook een belemmering vormen.
	Nee, we zijn een lokaal MKB bedrijf in de regio die voor ons eigen vakgebied dit prima kunnen invullen.
	Momenteel worden er veel aanbestedingen op de markt gezet, we merken dat dit zorgt voor een druk op onze tender en project capaciteit. Dit geldt niet alleen voor ons maar ook voor de partners waar wij mee samenwerken. Wanneer deze tendens zich voortzet dan voorzien wij wel uitdagingen om voldoende capaciteit vrij te maken. Als dit niet het geval is dan voorzien wij geen belemmeringen om mee te doen aan de aanbesteding.
	Het zou voor ons een belemmering zijn als er onvoldoende onderscheidend vermogen in kwaliteit zit en de aanbesteding op prijs gegund zou worden.
	In feite zien wij maar 1 beperking om mee te doen aan de aanbesteding: tenderkosten vs tendervergoeding. Verder zien wij geen belemmeringen, in ogenschouw genomen dat er een bepaalde spreiding / afstemming (verdeling in tijd) van de diverse aanbesteding RWS (en provincies) dient te zijn omdat er anders wellicht te weinig tendercapaciteit binnen de organisatie aanwezig is.
	Op basis van de huidige informatie voorzien wij geen belemmeringen.
	Om de klant optimaal te kunnen ondersteunen en adviseren in de Assetmanagement opgave en in de totale levensduur van het areaal is het van belang dat (klein) variabel onderhoud onderdeel blijft van het onderhavige onderhoudscontract. Op deze wijze blijven de raakvlakken optimaal beheerst.
	Wij zien vaak dat RWS aanbestedingen regionaal op de markt zet en hierbij maar beperkt rekening houdt met (lopende) aanbestedingen elders in het land. Wij adviseren om hier juist wel naar te kijken, omdat veel opdrachtnemers aanbestedingen juist vanuit een centrale afdeling aangevuld met lokale expertise op pakken.
	Dat is erg afhankelijk van de uiteindelijke opzet van de aanbesteding (gunningscriteria, looptijd, tenderkosten vanuit de aannemer) en de scope. Voor nu zien we geen belemmeringen.
	Mogelijke beperking verwachten wij alleen indien geschiktheidseisen met betrekking tot technische bekwaamheid worden gesteld die niet realistisch of buiten proportioneel zijn of zich niet richten tot de kern van het uit te voeren werk.
	Geschiktheidseisen waarbij opdrachten uitgevoerd moeten zijn met gefactureerde bedragen van een veelvoud van een miljoen euro is een belemmering om in te kunnen schrijven voor het MKB, zodoende ook voor onze organisatie.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
36	In de bijgevoegde brochure met informatie over SIO staat het nodige beschreven over de wijze waarop Rijkswaterstaat nu en in de toekomst onderhoudswerkzaamheden wil gaan aanbesteden
36.1	In welke mate bent u bekend met de ontwikkelingen zoals beschreven in deze brochure?
	Wij zijn op de hoogte van de SIO ontwikkelingen en hebben nu verschillende aanbestedingen afgerond waarin deze ontwikkelingen van toepassing zijn.
	Vanuit andere aanbestedingen en lopende werken zijn wij goed op de hoogte van de ontwikkelingen
	'xxxxxx' is volledig op de hoogte en bekend met de ontwikkelingen zoals beschreven in de SIO-folder. Nb 'xxxxxx' neemt deel in de KGMAM en het CoP Beheerende Aannemers.
	Duidelijk, voor ons geen bezwaar.
	Heel veelbelovend.
N.B.: In de vragenlijst is iets fout gegaan waardoor sommigen hier geen vraag in vragenlijst hebben kunnen lezen. Gevolg is een beperkt aantal antwoorden.	

36.2	Kunt u aangeven hoe u denkt over deze ontwikkelingen?
	Ik was erg enthousiast over de nieuwe BOC-contracten totdat ik de uitslagen zag, waaruit blijkt dat de datamangers (c.q. grootbedrijven met de beste EMVI-capaciteiten) de lokale MKB-onderhoudsaannemers van het werk houden, terwijl de daadwerkelijke uitvoering van het "simpele" onderhoudswerk straks alsnog door deze MKB-onderaannemers zal moeten worden uitgevoerd tegen onvermijdelijke lagere tarieven. Grootbedrijven beschikken immers niet over het adequate machinepark en personeel om deze werkzaamheden uit te voeren.
	Persoonlijk was ik voorstander van integraal, als de juiste partner ook aan tafel zat. De huidige ontwikkeling voelt als terug naar de basis. Zal aan opdrachtgevers denk wel weer meer Fte's komen om de projecten te begeleiden. Dit om dat er straks meerder (deel) opdrachten in een regio zijn met verschillende opdrachtnemer, welke allemaal een eigen KMS hebben.
	Een goede stap
	Zoals het staat beschreven denk ik wel dat deze gedachten goed zijn. Wij werken veel in Duitsland, zoals de meesten zeggen alles gaat daar zoals het bij ons 30 jaar geleden ging. Ik denk dat hier wel voordelen in zijn te behalen, wij zijn misschien wat te ver doorgeslagen.
	Positief, meer samenwerken, duidelijke omschrijving van wat er verwacht wordt (minder functioneel omschreven eisen) en vertrouwen in elkaar leidt tot een betere relatie een prettige werksfeer en een betere eindresultaat.
	Wij staan positief tegenover deze ontwikkelingen en dragen ook actief bij aan de invulling hiervan.
	We kunnen als bedrijf A, B en D prima invullen voor IA. De vraag is waarom A en B gesplitst zijn.
	De andere vraag is wat er precies bedoeld wordt met onderdeel C
	Door goed samen te werken kunnen de beste resultaten behaald worden
	Wij zijn positief over de ontwikkelingen die zijn ingezet om de onderhoudscontracten te verbeteren en de perverse prikkels eruit te halen. We hebben ook actief deelgenomen aan de ontwikkeling hiervan binnen de klankbordgroep Markt en Assetmanagement en zijn daar nog steeds in actief.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
36.2	Kunt u aangeven hoe u denkt over deze ontwikkelingen?
	We zijn positief over de samenwerking die gezocht wordt met de opdrachtnemer en de visie van RWS hierin. Wat ons betreft is dit een belangrijk onderdeel van het samen succesvol managen van de onderhoudsbehoefte. Binnen de verschillende RWS regio's wordt het BOC contract nu toegepast, waardoor er meerdere leerervaringen in het land opgedaan worden. Het evalueren en verbeteren van de contracten is wat ons betreft essentieel om ervoor te zorgen dat we in gesprek blijven over of de insteek en uitvoering van de contracten nog voldoende aansluit op de gezamenlijke verwachtingen. Een punt van aandacht vinden we dat er nog onvoldoende is nagedacht over de beloning voor het feit dat de opdrachtnemer proactief bijdraagt aan het optimaliseren van het onderhoud. Met het wegnemen van de variabele onderhoudsactiviteiten uit het BOC contract is er geen incentive. Daardoor kan de situatie ontstaan dat de opdrachtnemer beperkt met adviezen voor optimalisaties komt omdat er geen waardering tegenover staat behalve omzetvermindering. Daarmee staat het principe van eerlijk geld voor eerlijk werk onder druk. We beseffen dat dit een lastig vraagstuk is maar aan de andere kant is het wel belangrijk dat er bij een positieve bijdrage aan het verbeteren van het onderhoud ook een beloning mag zijn. Op andere onderhoudscontracten hebben we concrete voorbeelden van hoe er toch een beloning kan zijn die voor zowel opdrachtgever als opdrachtnemer goed zijn, die zouden we graag bespreekbaar maken.
	Wij staan hier positief tegenover omdat hierbij nog eerder de samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer wordt gezocht in het zoeken naar de beste oplossing op gebied van omgeving, uitvoering maar ook risico's
	Wij vinden persoonlijk dat de huidige contracten beter pasten bij het werk.
	• Samenwerken met partners: prima, zeker gezien de tekorten van (technisch) specialisten in de arbeidsmarkt. Op naar 1 IPM-team (of 1 IAM Team, Integraal Asset Management Team); • Gezamenlijk managen van de behoeften: prima met twee kritische kanttekeningen en dat zijn risicogestuurd en tempo van besluitvorming • Eerlijk geld voor eerlijk werk: prima uitgangspunt voor aanbestedingen en realisatie. Wat betreft aanbestedingen, staan de benodigde offertekosten in verhouding tot de offertevergoeding (wat vraagt RWS allemaal in de offertefase van de marktpartij); • Zichtbaar verbeteren en De professional aan het roer: prima, SPIE heeft altijd de professional, indien deze in onderaanneming of leverantie zit, uitgenodigd om samen met 'xxxxxx' en RWS aan tafel te gaan; • Terug naar de eenvoud: mee eens met de stelling en de praktijk van vandaag. Op welke vraag- of contractstukken zetten wij wel of niet SCB? Het splitsen in een BOC en een ROK is een hele verkeerde keuze en niet gebaseerd op een goede RCA, Root Cause Analysis. Met het splitsen van MJO en LVO /V&R creëert RWS extra raakvlakken waardoor er meer capaciteit nodig is. De oplossing ligt wel bij het (organisatorisch) splitsen van een werkstroom MJO en een werkstroom LVO / V&R.
	Wij zien dit als goede ontwikkelingen die in lijn zijn met de behoeftes van de markt.
	'xxxxxx' is reeds georganiseerd door binnen het samenwerkingsverband een onderhouds- en een servicebedrijf te organiseren.
	Wij begrijpen de insteek die RWS kiest in haar contractenlandschap. Echter in de praktijk voorzien wij risico's die deze keuze met zich mee brengt. Denk hierbij aan: doorlooptijden, aanvullende transactiekosten, raakvlakken, verminderde beschikbaarheid en onduidelijkheid naar de omgeving/ stakeholders. In een individueel gesprek gaan wij graag

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
36.2	Kunt u aangeven hoe u denkt over deze ontwikkelingen? met u in gesprek over de voor- en nadelen die diverse contracten met zich mee brengen vanuit een marktperspectief. Het is positief dat de opzet van de onderhoudscontracten in het algemeen geëvalueerd zijn en dat er op basis daarvan een eenduidige strategie is bepaald. De focus op samenwerking spreekt ons erg aan. Onze ervaring is dat een heldere en transparante samenwerking zijn vruchten afwerpt. Ook biedt het verlengen van de looptijd van de basiscontracten mogelijkheden op het gebied van investeringen in duurzaam(er) materieel. 1) Voor het onderhouden van natte infrastructuur staan wij positief tegenover deze ontwikkeling. 2) Voor het onderhouden van droge infrastructuur staan wij negatief tegenover deze ontwikkeling omdat er een trendbreuk ingezet is door RWS die haaks staat op de lange termijninvesteringen die marktpartijen hebben gedaan in het verleden om Prestatiecontracten integraal te kunnen uitvoeren. We zien al jaren een schaalvergroting van de percelen en de omvang van de contracten welke door RWS uitbesteed worden. Uiteindelijk zal dit leiden tot een situatie waar de markt door een paar partijen bediend wordt, dit zal het MKB volledig buitenspel zetten. Mogelijk zijn de vier puzzelstukken in SIO een kentering in deze ontwikkeling. Onze organisatie kan dit alleen maar toejuichen.
36.3	Ziet u bepaalde voordelen of juist nadelen? Zo ja, welke? Het basisidee is goed, ik denk dat er in de gunningssystematiek echter nog het nodige te winnen is aan opdrachtgeverszijde en aan opdrachtnemerszijde zal meer met RWS als klant meegedacht moeten worden, maar die rol is relatief nieuw voor het MKB. Niet zozeer het meedenken, alswel het op de juiste wijze presenteren. Voordelen en goede zaak om de regionale markt erbij te betrekken. Als opdrachtgever en opdrachtnemer dichter bij elkaar brengen => meer respect voor elkaar, daar door beter en goedkoper werken en wat ook heel belangrijk is werk plezier!! Voordelen. Minder discussie over interpretatie van eisencontract, meer duidelijkheid en tijd/oog voor het werk op de werkvloer. De specialist betrekken bij onderhoud i.p.v. de specialist vertellen wat hij moet doen. Wij zien geen specifieke voordelen of nadelen. In het algemeen kunnen we ons goed vinden in de ontwikkelingen, mede omdat we er actief aan bijdragen. We zien bij het scheiden van A en B eerder wat conflicten komen als de partij die A doet het onderhoud van B moet overnemen als alle kosten inclusief zijn. Door goed samen te werken zullen alle benodigde processen beter verlopen wat de uitvoering ten goede zal komen We zien dat het basisonderhoudscontract duidelijkheid biedt over de scope en het afprijzen daarvan, het speculatieve gehalte en risicoprofiel zijn daarmee verminderd. De zwaarte van het aandeel kwaliteit juichen wij toe, dit was ons betreft een goede manier om de partner in assetmanagement te vinden. Dat er ruimte is voor dialoog vinden we essentieel en gelukkig zien we dat in alle recente aanbestedingen terug. Wat ons betreft mag de selectie verder aangescherpt worden, als markt kunnen we meer en dat mag RWS ook van ons verwachten. Denk bijvoorbeeld aan selectiecriteria op het gebied van omgevingsmanagement, assetmanagement of duurzaamheid. Daar mogen wij in uitgedaagd worden want dit zijn de vraagstukken waar we in de toekomst samen voor komen te staan.

Bijlage: verzamelde respons marktconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
36.3	Ziet u bepaalde voordelen of juist nadelen? Zo ja, welke?
	We vinden dat het aspect duurzaamheid nog te veel speculatie is, omdat het ontbreekt aan duidelijke kaders maar het wel doorslaggevend is in de uitslag. Voor dit laatste zijn we een voorstander, maar dan moet het kader wel voor iedereen duidelijk zijn. Wat ons betreft mag er ook meer aandacht zijn op kwalitatief vlak voor duurzaamheid. Een MKI-cijfer is daarin beperkt uitdagend.
	Voordelen zitten vooral in samenwerking en eerlijke verdeling kosten en risico's. Wij zien een nadeel dat het een relatief nieuwe ontwikkeling is waarbij er binnen de verschillende RWS organisaties nog verschillende mee om gegaan wordt. Hierdoor is het voor partijen moeilijk te ontwikkelen op dit thema.
	Voordelen is wel specialisatie, maar of dat een algemeen voordeel is valt te bezien
	De nieuwe manier van werken legt de focus op de juiste plaats. Focus op eerlijk werk voor eerlijk geld waarmee de objecten zo efficiënt mogelijk onderhouden worden.
	Voordeel is dat de BOC contracten in de basis uitgaan van een langere looptijd van de Prestatiecontracten. Dit maakt de terugverdien mogelijkheid voor investeringen aantrekkelijker, daarnaast ontstaat meer rust in de markt bij een langere looptijd van een contract. Immers bij looptijden van 3 tot 5 jaar is het een komen en gaan van nieuwe opdrachtnemers die nauwelijks de kans hebben om rust en regelmaat te creëren die de opgaaf ondersteunen. Hiermee creëren we samen meer lerend vermogen, daarnaast ontwikkelen we een stevige relatie en oog op eigenaarschap.
	Wanneer de looptijden van de contracten zo lang worden als voorgesteld (5 tot 10 jaar), dan zal het alsnog een te groot risico vormen voor het MKB om hierop in te schrijven. Tevens worden de werkzaamheden door de toepassing van basis onderhoudscontracten sterk vereenvoudigd, waardoor het ook helemaal niet noodzakelijk zal zijn om extreem lange looptijden te gaan hanteren. Door de eenvoud van basiscontracten zal de inlooperperiode sterk verkort kunnen worden ten opzichte van de huidige prestatiecontracten en zal er ook binnen <5 jaren efficiëntie behaald kunnen worden.

41	Wat is u opgevallen aan deze 1e marktconsultatie?
	Zeer goed dat het plaatsvindt.
	Geen bijzonderheden, maar goed dat RWS tijdig het gesprek met de markt aangaat en hoop samen ook tot gezamenlijk gedragen uitvraag komt straks.
	Inhoud werkzaamheden
	Goed begin is halve werk
	Nog duidelijk op hoofdlijnen, in de vervolgsessie mogelijk meer aandacht voor praktijk middels voorbeelden/cases?
	Deze is zeer uitgebreid en richt zich op een open dialoog wat positief is.
	Dat er nadrukkelijk naar het MKB in de regio gerefereerd wordt.
	Het is ons opgevallen dat deze marktconsultatie relatief algemeen van aard is. We krijgen beperkt inzicht in wat de dilemma's zijn waardoor we nu meer algemene antwoorden hebben gegeven.
	Het zijn veel vragen aan de markt zonder dat er toelichting is gegeven vanuit RWS zelf hoe er over onderwerpen wordt gedacht en wat voor RWS belangrijk is.

Bijlage: verzamelde respons marktconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
41	Wat is u opgevallen aan deze 1e marktconsultatie? Dat u het gekozen beleid Samenwerken In Onderhoud (SIO) ter discussie stelt; Welke dilemma's kent RWS momenteel bij deze aanbesteding? Goede voorbereiding vanuit Rijkswaterstaat, echter missen we nog informatie omtrent looptijd van het contract en over mogelijke gunningscriteria. Ook missen we nog de visie van RWS op samenwerking en assetmanagement binnen dit contract. Het is voor ons onduidelijk of de initieel gepresenteerde visie tijdens SIO hier van toepassing wordt. Wij zien bij de reeds gepubliceerde BOC's verschil bij de invulling van de onderhoudscontracten. Interessant dat RWS vroegtijdig de visie van de markt mee wil laten wegen. De omschrijving van de werkzaamheden is nog erg hoog-over waardoor het soms lastig is antwoord te geven op de vragen. Het valt ons op dat deze MC tijdig wordt uitgevoerd. Het valt ons tevens op dat elke RWS regio zijn eigen vorm en format hanteert voor een marktconsultatie. Thema 6 van de SIO-aanpak is "terug naar de eenvoud". Dit is nu al te merken aan de vragen. Marktconsultaties gingen vaak enkel over contractmanagement, in deze marktconsultatie gaat u nu al meer in op de inhoud van het werk.
42	Welke vragen mist u die u wel had verwacht? En wat zou u daar hebben vermeld/geantwoord? Redelijk volledig; ook omdat wij deelnemen aan het Boerhaave-overleg Iets meer verwacht over de raakvlakken met aanliggende opdrachten Welke risico's RWS ziet Wat wij verwachten van de Opdrachtgever. Waarom niet samenwerken met de Opdrachtgever in een onderhoudsproject waarbij de OG zelf een specialist t.b.v. informatievoorziening (Ultimo ca.) aanlevert? Geen specifieke vragen die we missen. Hoeveel partijen verwacht u voor dit werk? (integraal / per perceel) (4,3) We zijn benieuwd naar de kijk van het projectteam op dit onderhoudscontract qua assetmanagement. Wij willen graag met RWS aan de slag om invulling te geven aan het Assetmanagement 2.0 programma om samen te werken aan het vergroten van de kwaliteit van het onderhoud wat ook past bij het BOC contract, we willen daarin voor RWS echt een partner in assetmanagement zijn. Ik mis de vragen over de looptijd van het contract waarbij wij gekozen zouden hebben voor langjarige (7 – 10 jaar) contracten omdat je zo het areaal leert kennen, eigen maakt en voldoende tijd hebt om te investeren. • Welke samenwerking mogen de marktpartijen verwachten tussen RWS PPO- RWS district>NNL – RWS CIV? • Welke ervaring heeft u met het ABC-maken van data? Wat vindt de markt een goede doorlooptijd? Wat zijn mogelijke goede gunningscriteria en beoordelingscriteria om te hanteren? Een beschrijving van de beoogde geschiktheidseisen met daarbij de toetsvraag aan de markt of deze proportioneel zijn. Wij hadden een vraag verwacht over het onderscheidend vermogen van de markt en hoe dit dan het beste benut kan worden. Niet, onze complimenten voor het opzet. In de huidige contractvormen is de afstand tussen management en werkvloer vaak heel groot. Mooi geschreven EMVI-plannen weten de aandacht hier goed van af te leiden. Als we terug willen naar de eenvoud, dan zouden we hier ook aandacht aan moeten besteden.

Bijlage: verzamelde respons marktconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
42	Welke vragen mist u die u wel had verwacht? En wat zou u daar hebben vermeld/geantwoord?
43	Wat verwacht u van de 2e marktconsultatie? Gelegenheid tot toelichting en mogelijkheid tot een pragmatisch gesprek met RWS. De ervaringen delen welke hier zijn opgedaan vanuit 1e marktconsultatie en met die “nieuwe” inzichten te gaan doen of al hebben gedaan. Maar ook wat niet wordt opgepakt. Contractvormen – inhoud – risico's – rol RWS Meer diepgang, zie V&A 41 Meer inhoudelijk verkennen wat de juiste contract en tendervorm is, ook in de tijd en beschikbare planning. richting vanuit RWS qua perceel indeling. Toetsing van aanbestedingsstrategie. Verdieping Wij hopen dat we dan meer inzicht krijgen in wat de visie is van het projectteam op het toekomstige contract en de aanbesteding en welke dilemma's daarvoor nog moeten worden opgelost. Ook hopen we meer inzicht te krijgen in de aanbestedingsprocedure zoals jullie die voornemens zijn zodat we hier nog eventueel ideeën voor kunnen aanleveren. Dat er ook inzicht wordt gegeven over de beoogde contractvorm, doorlooptijden en BPKV. Wellicht meer op de inhoud van het contract Een gemeenschappelijke overeenstemming op de inrichting van het tenderproces waarbij de belangen van RWS en de markt op elkaar zijn afgestemd? Wie heeft de meeste invloed op welk risico? Meer toelichting op de daadwerkelijke uitvraag Een uitgebreidere presentatie en een gesprek over de beoogde scope, contractvorm en beoogde wijze van aanbesteden en de wens van de opdrachtgever binnen de samenwerking. Een uitgebreidere presentatie en een gesprek over de beoogde scope, contractvorm en beoogde wijze van aanbesteden en de wens van de opdrachtgever binnen de samenwerking. Een uitgebreidere presentatie en een gesprek over de beoogde scope, contractvorm en beoogde wijze van aanbesteden en de wens van de opdrachtgever binnen de samenwerking. Wij hopen een toelichting te krijgen over het RWS-landelijke beleid omtrent de integraliteit van BOC's en specifiek voor de HLD. Wij zien namelijk in het land aanzienlijke verschillen per regio. In de 2e marktconsultatie verwachten we dat er meer duidelijk is over de exacte inhoud van de werkzaamheden zodat we gericht in kunnen gaan op de scope en hoe dit in de markt gezet kan worden. Wij verwachten dat wij een nader gesprek kunnen voeren die de onderhoudsopgaaf ondersteunt. Wij zijn heel benieuwd naar de ontwikkelingen omtrent de SIO-aanpak.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
44	Heeft u nog aanvullende punten ter aandacht die u mee wilt geven voor een eventuele aanbesteding?
	Probeer de markt nog wel vrij te laten in wat waar ze goed in zijn. Probeer niet alles in de BOC als RAW uit te vragen
	Niet direct concreet, zal misschien kunnen ontstaan bij onderstaande vraag
	Houdt oog voor het MKB.
	Punten die wij nog onder de aandacht willen brengen: - Selectie (eisen, trechtering en procedure): zorg voor uitdagende selectie eisen, bij voorkeur is trechtering onderdeel van de procedure maar willen we wel aangeven dat het bewaken van de doorlooptijd hierin van belang is. - Dialoogrondes: we zouden graag 1 of 2 dialoogrondes terugzien in de aanbestedingsprocedure, dat geeft ons de ruimte om met u in gesprek te gaan over ideeën. - BPKV thema's: bij voorkeur zien we thema's als samenwerking, assetmanagement en duurzaamheid terug. Het heeft de voorkeur om maximaal 3 thema's uit te vragen zodat versnippering voorkomen wordt. - Duurzaamheid: we zien duurzaamheid graag expliciet terug waarin u zelf ook een duidelijke visie heeft op dit thema die past bij het areaal.
	Bouw in de procedure momenten in voor een dialoog. Wij zien veel meer waarde in dialooggesprekken dan de individuele inlichtingen. Hou de eventuele trechteringsfase compact. We zien verschillende aanbestedingen waarbij de trechtering dusdanig omvangrijk is waardoor je eigenlijk 2 aanbestedingen en ook de kosten daarvan doorloopt. Dit is onwenselijk voor de tenderlasten. Voer dit ook door in het beperkt ter beschikking stellen van documentatie, hierdoor worden partijen gedwongen zich te baseren op de beperkte informatie.
	1. Graag nog nadere invulling over hoe om te gaan met scope: welke activiteiten komen wel/niet in de BOC en onderlinge risicoverdeling? 3. Ambitie en /of samenwerking OG en ON op gebied van onderhoudsmanagementsysteem, vastleggen van gegevens (ABC) en de toekomstige ontwikkelingen zoals DGAM 4. Zorg voor een gezond aantal activiteiten in de scope
	Goed en betrouwbaar informeren over de verwachte planning.
	Wij willen u mee geven ook voldoende aandacht te besteden aan het thema Veiligheid. Daarnaast willen wij u meegeven de markt voldoende ruimte te bieden om zich te onderscheiden op kwaliteit en zo prijsduiking te voorkomen.
	1) Nodig alle partijen uit voor een toelichtend gesprek. 2) Houd rekening met kritische capaciteit in de markt en houd rekening met vakantieplanningen. Indien de aanbesteding parallel gestart wordt met andere aanbestedingen van Basisonderhoud op natte infrastructuur van Rijkswaterstaat of Provincies dan zal de markt niet in staat zijn om aanbiedingen te maken, dit geldt ook voor vakantieperiodes. Het gebeurt maar al te vaak dat verwacht wordt dat tenderwerk doorgaat tijdens vakanties, dit is niet het geval. Verder adviseren wij een efficiënte aanbesteding waar ON niet wordt opgezaagd met hoge tenderkosten. Onze vuistregel is 1% tenderkosten op basis van de aanneemsom totaal, en een evenredige tendervergoeding voor de gegadigden beschikbaar stellen.
	Bij de aanbestedingen van de huidige prestatiecontracten wordt vaak ingeschreven aan de hand van specifieke B&O-taken. Dit is goed om een vergelijk te kunnen maken bij gunning van de opdracht, maar bouw een mechanisme in die u in staat stelt om tijdens de contractperiode hiervan af te wijken.

Bijlage: verzamelde respons markconsultaties.

Nr.	Vraag en antwoorden
44	Heeft u nog aanvullende punten ter aandacht die u mee wilt geven voor een eventuele aanbesteding?
	Bijvoorbeeld: Als een B&O-plan stelt dat een glijlager een jaar lang maandelijks gesmeerd moet worden, dan zouden wij graag de mogelijkheid hebben om hiervan af te wijken. Op basis van moderne hulpmiddelen kunnen wij de beschikbaarheid van uw object verhogen door vaker te smeren in drukke periodes en minder in rustige periodes, terwijl wij aan het eind van het jaar niet 12 keer op locatie zijn geweest.
45	Mogen wij u eventueel benaderen voor een toelichting op de door u gegeven antwoorden?
	De individuele antwoorden op deze vraag zijn niet informatief en relevant. Samenvattend kan worden aangegeven dat nagenoeg iedereen hier positief op heeft gereageerd.