



**Rijkswaterstaat Centrale
Informatievoorziening**

Derde Werelddreef 1
2622 HA Delft
Postbus 2232
3500 GE Utrecht
T 088 797 28 00
F 088 797 29 09
civ-info@rws.nl
www.rijkswaterstaat.nl

Contactpersoon

Raymond Laros
adviseur inkoop

raymond.laros@rws.nl

Datum

15 januari 2024

Bijlage(n)

geen

verslag

Verslag uitkomsten marktconsultatie ODW

Omschrijving	Samenvatting marktconsultatie gesprekken Toekomst ODW
Periode gesprekken	November 2023
Deelnemers	Vertegenwoordigers Rijkswaterstaat en diverse marktpartijen
Afschrift aan	Deelnemers marktpartijen en Tendered

Beste lezer,

Hierbij treft u een geanonimiseerd verslag aan van de individuele marktconsultatie gesprekken welke zijn gehouden in het kader van de toekomstige Onderhoud DVM Wegkant contracten (hierna ODW). Dit verslag is in opdracht van Rijkswaterstaat opgesteld door Adjust Consulting BV. De Marktconsultatie dient ter voorbereiding op de strategische besluitvorming voor de aanbesteding of aanbestedingen van ODW-contracten. Naar aanleiding van de ingevulde vragenlijsten, zoals opgenomen in het marktconsultatie document, zijn 6 marktpartijen uitgenodigd voor een individueel gesprek.

Aan het verslag en de gesprekken kunnen geen rechten worden ontleent.

De hoofdvraag is als volgt geformuleerd: *'Welke maatregelen kan Rijkswaterstaat nemen zodat de ODW contracten efficiënt en effectief worden aanbesteed?'* Meerdere marktpartijen geven aan dat de huidige vorm van aanbesteding efficiënt en effectief is. Echter vraagt deze opzet van aanbesteden ook veel tijd en geld.

Scope

Een aantal marktpartijen geeft aan dat zij graag zien dat de scope wordt vergroot, zodat het beter past bij de werkzaamheden van hun eigen organisatie. Zo zijn er marktpartijen die graag zoveel mogelijk E-activiteiten zoals openbare verlichting toevoegen aan het contract. Echter zijn er ook marktpartijen die dit niet aanbevelen omdat zij dan een onderaannemer moeten aansturen voor de werkzaamheden.

Data

Marktpartijen geven aan dat veel tijd in een aanbesteding verloren gaat aan het analyseren van de aangeleverde data. Ook geven marktpartijen die nu geen ODW contract of kennis hebben aan dat het uitdagend is om alle informatie op tijd te bestuderen. Het is een uitdaging om als marktpartij goed te definiëren wat Rijkswaterstaat zoekt. Er worden dan snel aannames gedaan en er wordt veel tijd gestoken in het uitzoeken waar de risico's liggen voor de opdrachtgever. Een heldere scopedefinitie en 'passende' documentatie is gewenst. Graag zouden marktpartijen de risico's die Rijkswaterstaat onderkent, willen ontvangen, inclusief (samenvattende) rapportages van de ruwe data.

Planning aanbesteding

Een goede planning draagt bij aan een goede inschrijving. Marktpartijen geven aan dat de transitiefase of onderbouwingsfase liever niet in de zomerperiode moet vallen, zodat marktpartijen een goede inschrijving kunnen doen. Bezetting in de zomer is (te) beperkt. Enkele marktpartijen geven aan dat ze niet altijd de juiste sleutelfunctionarissen beschikbaar hebben om bijv. een interview te houden.

Tweefasen contract

De huidige aanbestedingsvorm is redelijk efficiënt en effectief. Een twee-fasen-contract wordt ook gezien als mogelijkheid. Dan is de inspanning aan de voorkant anders dan bij andere aanbestedingsvormen. Het definitieve contract/onderhoudsconcept wordt in de eerste fase samen met de aanbestedende dienst opgesteld. Zo worden VTW's voorkomen. Hiernaast zou de transitiefase ook als onderdeel van de eerste fase in een twee-fasen-aanpak passen.

2 Vragen over inhoud en contractvorm

Rijkswaterstaat Centrale
Informatievoorziening

Datum

15 januari 2024

2.1. **A1. 'Wat zouden voor u redenen kunnen zijn om wel of niet deel te nemen aan een parallelle aanbesteding?'**

Marktpartijen geven meerdere redenen aan om wel of niet deel te nemen aan een parallelle aanbesteding.

Redenen om **niet** mee te doen aan een parallelle aanbesteding:

- Als de wijze van aanbesteden (BVA) niet goed bij de organisatie past;
- De uitvraag is té areaal specifiek;
- Geen calculatievergoeding;
- Doorlooptijd contract (< 4 jaar);
- Omvang areaal (< huidige perceelgrote);
- Uitvoeringsrisico's (risico's waar Opdrachtnemer geen invloed op heeft);
- Geen capaciteit in het tenderteam;
- Veranderde visie/strategie van de marktpartij;
- Te beperkt margepotentieel;
- Perceel specifieke kennis voor een inschrijving;

Redenen om **wel** mee te doen aan een parallelle aanbesteding:

- Mits kansrijk en voldoende capaciteit;
- Generieke(re) uitvraag met voorkeursperceel;
- Groter aandeel variabel onderhoud;
- Als marktpartij denkt toegevoegde waarde te kunnen leveren in de aanbesteding;
- Lagere aanbestedingsdruk;
- Beperkt aantal percelen winnen, zodat er meer kans is voor een inschrijver om een perceel te winnen;
- Algemene BPKV criteria.

2.2. **A2. Welke kansen en risico's ziet u in parallel aanbesteden?**

Marktpartijen zien verschillende kansen en risico's bij parallel aanbesteden.

Kansen in parallel aanbesteden:

- Minder (tender)kosten voor aanbesteder en de inschrijver;
- Meer verschillende opdrachtnemers verspreid door Nederland;
- Meer spreiding van kennis, kans op monopolie kleiner;
- De kans is dat er in 1 keer een landelijke goede start kan worden gemaakt, lessons learned uit het verleden kunnen makkelijker in 1 contract worden toegepast. Het zal voor de klanten in de regio's ook veel prettiger zijn dat er niet doorlopend tenders lopen, nieuwe partijen over de vloer komen etc.;
- Uniformiteit in de losse percelen;

Risico's in parallel aanbesteden:

- Verschillen in contracten door verschillende Klant Eis Specificaties van de regio's worden over het hoofd gezien bij parallel aanbesteden. Voorbeeld: V&R contracten in NON bij de Regio en ZN&ZD in het ODW contract;
- Door het parallel aanbesteden wordt de kans groter dat aanbieders zich gaan focussen op of kiezen voor hun voorkeurspercelen/-perceel, waardoor de kwaliteit van de aanbiedingen op specifieke percelen kan afnemen of dat het aantal aanbiedingen beperkt is;
- Meedoen aan een aanbesteding is erg intensief. Bij een grote parallelle aanbesteding kan het zijn dat marktpartijen niet meedoen, omdat zij de capaciteit niet hebben voor zo'n grote aanbesteding;
- Omdat de parallelle aanbesteding over verschillende percelen gaat kan het uitwerken van de (specifieke) aanbidding over (meerdere/alle) percelen betekenen dat inschrijvers niet in staat zijn om alle (door haar gewenste) percelen (op het gewenste kwalitatieve niveau) uit te werken en/of aan te bieden;
- Teveel informatie in een te korte tijd beoordelen;
- Marktpartijen schrijven alleen in op percelen die ze al hebben, wanneer die uitvraag zo areaal specifiek is als nu;
- Versmalling van de markt, indien er geen beperking in percelen is;
- Nadeel kan zijn dat, er afhankelijk van de percelen, marktpartijen worden geselecteerd voor een lange termijn, waardoor er voor de overige marktpartijen jarenlang geen ODW contracten zijn. De kennis en interesse in de markt neemt dan af. (markt verschraalt);
- Omdat de parallelle aanbesteding over verschillende percelen gaat kan het uitwerken van de (specifieke) aanbidding over (meerdere/alle) percelen betekenen dat inschrijvers niet in staat zijn om alle (door haar gewenste) percelen (op het gewenste kwalitatieve niveau) uit te werken en/of aan te bieden;

**Rijkswaterstaat Centrale
Informatievoorziening**

Datum

15 januari 2024

2.3. A3. Gebleken is dat voor de regio's ODW ZN&ZD en ODW NON er slechts 1 inschrijving is gedaan. Op welke wijze kunnen wij deze gebieden voor meerdere partijen interessant maken?

De gebieden ZN&ZD en NON kunnen voor meerdere marktpartijen interessant gemaakt worden door:

Response- en hersteltijden vergroten

Er zijn marktpartijen die aangeven dat de bovengenoemde gebieden relatief groot zijn qua omvang. Daarnaast liggen de percelen minder centraal. Om te kunnen voldoen aan response- en hersteltijden moeten marktpartijen dus relatief grote percelen bemensen. Vanuit dit oogpunt lijken kleinere percelen eenvoudiger in te vullen qua bemensing.

Om contracten rendabel te houden zou de administratieve druk op de contracten verminderd moeten worden. Dat wil zeggen dat de inzet van het projectmanagementteam van de opdrachtnemer in verhouding moet staan tot de directe scope van het werk. Tevens geven de marktpartijen aan dat er strenge eisen zijn omtrent de response- en hersteltijden. Als hier per perceel specifiekere invulling aan kan worden gegeven, zullen wellicht marktpartijen sneller inschrijven op deze percelen.

Looptijd

Marktpartijen geven aan dat deze gebieden meer interessant zijn als de looptijd van het contract langer is. Bij een contractperiode van bijvoorbeeld 8+2 jaar is het interessant om personeel te werven en te investeren in uitbreiding van capaciteit. Contractperiodes van 5 jaar of korter zijn daarvoor minder/onvoldoende lonend. Marktpartijen geven verschillende looptijden aan m.b.t. winstgevendheid.

Simpelere uitvraag

Marktpartijen geven aan dat meedoen aan een aanbesteding een intensief traject is en zwaar qua tendercapaciteit. Zo schrijven marktpartijen soms niet in op aanbestedingen omdat zij het BPKV dossier niet rond krijgen. Marktpartijen moeten te diep in de data zitten om de uitvraag goed te kunnen doorgronden. Een minder areaal-specifieke uitvraag zou helpen om de druk op de marktpartijen te verlagen. Hiernaast wensen de marktpartijen een minder statische BVA, met name geen vaste sleutelfiguren.

2.4. A4. Welke gebieden van Nederland zijn interessant voor u om in te schrijven?

De gebieden in West-Nederland zijn het meeste in trek (de percelen West Nederland Zuid (WNZ), West-Nederland Noord (WNN) en Midden-Nederland (MN)). Marktpartijen geven aan dat andere percelen ook interessant zijn als er aan verschillende knoppen wordt gedraaid (looptijd, grootte percelen). Uiteindelijk zijn de percelen het meest interessant waar het bedrijf gevestigd is.

2.5. A5 Hoe kan naar uw mening door een aanpassing in de gewenste dienstverlening en/of huidige scope-indeling een betere aanbidding door u worden gedaan? Wat zijn de nadelen en risico's van de huidige beschrijving van de gewenste dienstverlening?

Marktpartijen geven aan dat een aantal zaken in het contract gewijzigd kan worden waardoor dit contract aantrekkelijker is:

- Een optimalisering van response- en hersteltijden afhankelijk van importantie van objecten (bijvoorbeeld de ene DRIP is van meer belang dan een andere);
- Het behalen van bepaalde schaalgrootte (uitvoeren van kleiner en groter variabel onderhoud) heeft voordelen voor de Aanbestedende dienst en de marktpartijen. De expertise van de huidige marktpartijen sluit goed aan op de behoefte (beschikbaarheid, bereikbaarheid en veiligheid) van de Aanbestedende dienst op haar areaal. Er bestaat een risico dat door beperking van de dienstverlening er minder expertise nodig is met een mogelijke bedreiging op de beschikbaarheid, bereikbaarheid en veiligheid tot gevolg;
- Verwijderen van de verkeerscentrales en de fieldservices uit de scope;

- Meer sturen op investeringsvoorstellen en/of verbetervoorstellen welke zich vertalen naar een verklaring geen bezwaar op nieuwe technische oplossingen. Tussentijds kunnen dan veel problemen worden opgelost waardoor vervangingsprojecten gestructureerd kunnen worden ingepland. Een tekortkoming in een technisch product wordt dan tussentijds opgelost met andere techniek. Waarbij de techniek weer gelijk wordt getrokken bij vervangingsprojecten;
- Verlengen contractduur. Bij langere contractduur kan er door verbeterlagen efficiënter gewerkt worden waardoor het wellicht mogelijk is de investeringen terug te verdienen;
- Ketengedachte en 1 aanspreekpunt voor Rijkswaterstaat, zoals voorheen onder de VODK contracten;
- Het verbreden van de scope met onder de noemer "Variabel onderhoud" of "Raamovereenkomst" zodat er ruimte is om sneller verbeteringen door te voeren.

2.6. A6. Heeft sequentieel (zoals momenteel aanbesteed wordt) aanbesteden de voorkeur? En waarom?

Marktpartijen kijken verschillend naar deze vraag. De marktpartijen die de voorkeur aan sequentieel geven zouden graag de traditionele aanbestedingsvorm (Europese openbare aanbesteding zonder de BVA methode) willen terug zien in toekomstige ODW aanbestedingen.

Andere marktpartijen willen liever een andere vorm terug zien omdat zij vinden dat de huidige kwaliteitscomponent te veel vraagt van de markt. Het voordeel (voor de inschrijver) van sequentieel aanbesteden is dat de focus volledig op de betreffende percelen (nu 1 of 2 tegelijk) ligt. Hier lijkt een kwalitatief voordeel voor zowel Rijkswaterstaat als de marktpartij te liggen. Hiernaast zorgt sequentieel aanbesteden volgens de marktpartijen voor risicospreiding. De kennis gaat hierdoor ook niet verloren als percelen voor een lange tijd 1 contractant hebben. Daarnaast is er aan het einde van het contract niet 5 keer een transitieperiode naar een mogelijk nieuwe partij¹.

Marktpartijen geven nadrukkelijk aan dat zij het jammer zouden vinden als zij een ODW contract mislopen bij een parallelle aanbesteding. Dit kan er mogelijk in resulteren dat een marktpartij zich gaat richten op andere niet DVM beheer en onderhoud werkzaamheden. Dit leidt dan tot een versmalling van de markt.

De marktpartijen die geen voorstander zijn van sequentieel aanbesteden geven aan dat de reden hiervoor is dat parallel aanbesteden zorgt voor een lagere aanbestedingsdruk.

¹ Let op: bij parallel aanbesteden in percelen kan Aanbesteder sturen op aantal partijen (maximum aantal percelen per partij), in tegenstelling tot sequentieel

2.7. A7 Welke perceel indeling op basis van de huidige scope heeft de voorkeur en waarom?

Rijkswaterstaat Centrale
Informatievoorziening

Datum
15 januari 2024

De marktpartijen geven in meerderheid aan dat de huidige perceelindeling op basis van de huidige scope goed is. Een aantal geeft aan dat zij behoefte hebben aan meer dan 1 perceel om hun marge te kunnen vergroten en dekking te kunnen houden met de mensen (kennisbehoud). Het reduceren van het aantal aan te besteden percelen leidt tot een beperking van het aantal marktpartijen die DVM kennis en ervaring kunnen opdoen.

Het uitbreiden van het aantal percelen heeft niet de voorkeur. Meer percelen doet het volume per perceel afnemen.

Een aantal marktpartijen geeft aan dat de interesse per perceel afhangt van de looptijd. Op minder interessante percelen (zoals NON) zullen marktpartijen niet inschrijven bij korte looptijd. Bij een langere looptijd kunnen er mensen geworven worden.

Enkele marktpartijen geven aan dat het terugbrengen naar 2 of 3 percelen hun voorkeur heeft. Een groot perceel geeft de meeste bedrijfszekerheid voor de activiteiten op lange termijn. Echter kunnen deze grote percelen leiden tot onoverzichtelijkheid.

Een aantal marktpartijen geeft aan dat zij niet inschrijven op percelen die betrekking hebben op een areaal waar zij geen personeel beschikbaar hebben. Bij langere looptijd kan het lonen de dienstverlening uit te breiden naar deze gebieden. Ook is de investeringsbereidheid bij langere looptijd (grotere terugverdiëntijd) groter.

2.8. A8. Heeft u ideeën voor een andere basis voor contractindeling (bijvoorbeeld verdelen op basis van werkzaamheden, areaalomvang of naar Verkeerscentrale of ...).

De marktpartijen geven aan dat de scope van de werkzaamheden in de basis goed is. Het kan echter geoptimaliseerd worden. Hieronder zijn enkele ideeën beschreven.

Alle E-installaties samenvoegen

Meerdere marktpartijen geven aan dat Openbare verlichting (OVL) toegevoegd kan worden zodat alle E-gerelateerde activiteiten bij één marktpartij worden onder gebracht. Dit heeft als voordeel dat er 1 aanspreekpunt is voor alle functionele en technische installaties. Hiernaast zijn er mogelijk lagere projectmanagementkosten voor beide marktpartijen. Het leidt tot minder aparte storingsritten omdat er meer gecombineerd kan worden. Tenslotte kan het bijdragen aan minder verkeersshinder door een integrale aanpak en verkeersmaatregelen.

Marktpartijen geven aan dat er onderdelen zijn in de scope van het RODS raamcontract (Raamovereenkomst Openbare Verlichting en Dynamisch verkeersmanagement Systemen) die beter in het ODW contract passen. Denk hierbij aan kleine vervangingen zoals DRIPS.

Tenslotte geven marktpartijen aan dat de verkeerscentrale geheel uit het contract kan en dat ODW werkzaamheden gecombineerd zouden kunnen worden met de

vervanging/ realisatiewerkzaamheden. Hierbij is de ODW-aannemer ook verantwoordelijk voor het onderhoud en heeft belang bij de realisatie.

Rijkswaterstaat Centrale
Informatievoorziening

2.9. A9. Wat is de ideale contractduur? Hoe kijkt u aan tegen eventuele verlengingsopties?

Datum

15 januari 2024

Marktpartijen kijken verschillend naar de ideale contractuur. De meerderheid van de marktpartijen geeft aan dat een langere contractduur de voorkeur heeft. Dit biedt continuïteit in de organisatie en de mogelijkheid om (na de opstartperiode) de samenwerking in de driehoek Werf, Regio en Opdrachtnemer steeds verder te verbeteren en steeds beter rekening te houden met elkaars belangen. Hiernaast geeft een langere looptijd meer garantie voor de markt om winst te maken.

Als het gaat over verlengingsopties geeft de markt de voorkeur aan twee keer 1 jaar verlengen of meteen twee jaar verlengen.

Marktpartijen geven ook aan dat contracten ook weer niet te lang mogen lopen. Marktpartijen die een contract mislopen kunnen kennisachterstand krijgen of zich gaan focussen op andere werkzaamheden. Hiernaast hebben langere looptijden gevolgen voor de geschiktheidseisen (technische bekwaamheid) die gesteld worden in aanbestedingen. Sommige marktpartijen denken hierdoor uitgesloten te kunnen worden, omdat zij voor een lange tijd geen ODW contract hebben gehad.

2.10. A10. In de praktijk zien we geregeld een 'grijs gebied' rond klein variabel onderhoud tussen ODW-contracten en de variabel onderhoudscontracten (RITS/RODS-contracten) van PPO. Welke oplossingen stelt u voor om dit efficiënter in te richten?

1. Hoe kan klein variabel onderhoud efficiënt worden gemitigeerd?

Marktpartijen geven aan dat het wenselijk is om meer ruimte te bieden aan (klein) variabel onderhoud binnen de ODW contracten. Dit kan bijvoorbeeld gecreëerd worden door het opnemen van een stelpost. Middels een stelpost kunnen zaken hersteld worden die directe beschikbaarheid van individuele componenten/objecten bedreigen. Dit heeft meerwaarde voor de opdrachtnemer en Rijkswaterstaat.

Ook de waardevolle rol van Opdrachtnemer (als adviseur/expert en belangrijke schakel binnen de keten) wordt hiermee geëffectueerd. Het opstellen van een 'gebiedscontract' met zowel aan de zijde van Rijkswaterstaat als Opdrachtnemer één contractteam maakt dat de onderhoudsopgave van Rijkswaterstaat efficiënter kan worden ingevuld.

2. Welke werkzaamheden kunnen wel/niet worden meegenomen?

Rijkswaterstaat Centrale
Informatievoorziening

De werkzaamheden die niet moeten worden meegenomen, zijn naar inzicht van een groot deel van de marktpartijen grootschalige seriematige vervangingen. Deze werkzaamheden vallen volgens hen onder het RODS Raamcontract.

Datum

15 januari 2024

Er zijn werkzaamheden die wel kunnen worden meegenomen, die vragen om het vergroten van de omvang van klein onderhoud. Het gat tussen klein variabel en variabel onderhoud is in de ogen van de marktpartijen nu te groot. Zij zien als gevolg dat daardoor de verbetering van het areaal lang uitblijft zoals bijvoorbeeld het niet inzetten van de hybride signaalgevers.

3. Wat vindt u van de mogelijkheid om naast de onderhoudscontracten een of meerdere raamcontracten te sluiten waaronder dergelijke werkzaamheden opgedragen kunnen worden? Zou u interesse hebben om deel te nemen aan een raamcontract?

Meerdere marktpartijen geven aan dat zij geïnteresseerd zijn in het inschrijven op een raamovereenkomst voor de bovengenoemde werkzaamheden. Ze zien als voordeel dat dit efficiënter is en het grijs gebied kleiner maakt. Zij geven wel aan dat het toevoegen van (een andere) partij voor raamcontract-werkzaamheden de beschikbaarheid van objecten niet nadelig mag beïnvloeden. Het hebben van meerdere raamcontractanten kan nadelige effecten hebben op de CO2 uitstoot, het aantal verkeersmaatregelen en de belasting op de interne organisatie van Rijkswaterstaat.

Andere oplossingen om het efficiënter in te richten zijn bijvoorbeeld het opstellen van een basis eenheidsprijzenlijst. Hiermee kunnen standaard tarieven voor bepaalde inzet worden vastgelegd (RAW achtige opzet) en nader worden uitgewerkt in een "offerte".

2.11. **A11. Welke beheers- en contractuele oplossingen ziet u bij objecten die End of Service zijn?**

Voor objecten die end of service zijn zien marktpartijen meerdere oplossingen. Hieronder zijn ze opgesomd:

- Het uitvoeren van (klein) variabel onderhoud door de ODW ON. Is efficiënter en kan meelopen met vast (preventief) onderhoud;
- Best effort uitvoeren;
- Tijdig signaleren door Opdrachtnemer en daar advies over geven richting Rijkswaterstaat. Vervolgens dient CIV/Regio daar adequaat op te reageren (opdrachtgeversrol). Heldere procesafspraken maken, ook als het gaat over doorlooptijden/besluitvorming;
- Samenwerken in Onderhoud (SIO);
- Marktpartijen geven aan dat er contractueel voor hen weinig te bepalen is en geven aan dat Rijkswaterstaat zelf afspraken kan maken met producenten en leveranciers. Ter beheersing van de gevolgen zien zij nut in kennisbehoud en -opbouw alsmede het gericht uitfasen van risicovolle systemen;
- Meer vrijheid voor functioneel herstel met een 'verklaring van geen bezwaar'. Dit helpt ook om de beschikbaarheid te vergroten;
- Langere looptijd contract zorgt ervoor dat partijen eerder preventief vervangen;
- Door middel van gedeeltelijke upgrade van technische onderdelen(binnenwerk), is het mogelijk om de totale levensduur van een

object te verlengen. Op deze werkwijze is de upgrade qua werkproces kort cyclisch te realiseren met minimale impact op de omgeving.

**Rijkswaterstaat Centrale
Informatievoorziening**

2.12. A12. Indien de Best Value Aanpak (BVA) niet volledig terugkeert, welke BVA elementen wilt u dan zeker behouden?

Datum
15 januari 2024

De BVA aspecten die marktpartijen graag terug zou willen zijn:

- Duurzaamheid en circulariteit;
- Doorlopen van de onderbouwingsfase samen met OG;
- Dialooggesprekken tijdens de tenderfase. Het goed doorspreken van de verwachtingen 1-op-1 met OG is zeer waardevol en biedt een goede basis voor langdurig samenwerken, wat deze contracten vereisen;
- Risicobeheersing (beschikbaarheid en veiligheid);
- De (SMART) bijdrage aan beoogd eindresultaat en de projectdoelstelling;
- De invulling van de rol als expert;
- De onderbouwingsfase (met o.a. het vaststellen van het aanname- en risicodossier)

Merendeel van de marktpartijen heeft aangegeven dat zij geen voorstander zijn van het interview met sleutelfiguren. Zij vinden dat de meerwaarde die zij kunnen bieden niet goed tot zijn recht komt in het interview. Niet iedere sleutelpersoon is goed in een interview waardoor het mogelijk (onnodig) negatief uitwerkt.

2.13. A13. Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen of ziet u nog risico's of uitdagingen voor Rijkswaterstaat met betrekking tot de voorgenomen aanbesteding?

De marktpartijen geven meerdere suggesties voor verbeteringen. Zo komt duidelijk naar voren dat de markt in aanbestedingen meer gerichte informatie wil ontvangen naast de ruwe data. Hiernaast geven marktpartijen aan meer behoefte te hebben aan individuele gesprekken in de aanbestedingsfase. Marktpartijen adviseren Rijkswaterstaat andere aanbestedingsprocedures te overwegen. De markt geeft aan dat het voor Rijkswaterstaat ook een uitdaging zal zijn om energieneutraal te zijn in 2030 en volledig circulair de GWW trajecten uit te voeren. Dit zal een betere plek moeten krijgen in de aanbesteding.