

Verslag Marktbijeenkomst Diensteninkoop 2025 Rijkswaterstaat

28 maart 2024, NBC Nieuwegein

Inleiding

Rijkswaterstaat werkt aan nieuwe raamovereenkomsten voor GWW diensten; De opvolgers van de huidige SROK's¹. Op 28 maart 2024 werd een marktconsultatie georganiseerd om de inkoopkeuzes op hoofdlijnen te toetsen bij geïnteresseerde marktpartijen.

Eerder, op 11 oktober 2023, heeft Rijkswaterstaat een marktbijeenkomst gehouden om marktpartijen in een vroeg stadium te informeren. Naar aanleiding daarvan is de 'verbeteropgave' voor dit traject opgesteld, die in december 2023 gepubliceerd is op TenderNed.

De marktconsultatie op 28 maart 2024 had betrekking op de volgende disciplines: Projectbeheersing, Systeemgerichte Contractbeheersing, Integrale Veiligheid, generalistische Ingenieursdiensten (huidige SROK Planuitwerking en Contractvoorbereiding) en specialistische Ingenieursdiensten (huidige SROK Technisch Advies). Deze disciplines werden ook vanuit de gebruikers van Rijkswaterstaat vertegenwoordigd op de marktconsultatie.

De marktconsultatie bestond uit een plenair deel (ook te volgen via MS Teams) en een interactief deel.

Verslag plenaire deel

Fons Bots, Contractmanager SROK 2 Rijkswaterstaat PPO, neemt het woord en licht het programma kort toe. Na het delen van de huishoudelijke mededelingen en de veiligheidsinstructies geeft hij het woord aan Hans Dussel, Directeur Inkoop en Contractmanager Rijkswaterstaat GPO.

Hans Dussel licht het proces toe; De huidige SROK's zijn 1 juli 2021 gesloten. Er zijn sindsdien dingen goed gegaan, en er zijn verbeterpunten. Deze worden vandaag doorgesproken met de marktpartijen. Partijen worden uitgenodigd vandaag het gesprek met elkaar aan te gaan. De ambitie van Rijkswaterstaat is langjarige afspraken met elkaar te maken, over de inhoud, maar vooral over de methodieken; "Hoe willen we dit samen doen?". Het zijn gekke tijden en er komen wellicht ook gekke tijden aan. Het is belangrijk te focussen op manieren van werken die voor beide partijen werken, en dit vergt flexibiliteit, en zeker niet alleen vanuit de markt. Hans Dussel wenst eenieder een prettige dag toe.

De verbeteropgave heeft als basis gediend voor de inkoopafwegingen die een paar weken geleden via TenderNed zijn gedeeld. Aanvankelijk zouden de ontwikkeling van de nieuwe SROK's een co-creatie-traject van Rijkswaterstaat en de markt worden. Op basis van reacties vanuit de markt, de ervaringen vanuit de vorige trajecten en de gebleken beperkingen die vanuit intern beleid zijn ontstaan, is in plaats van een co-creatie gekozen voor een consultatie om de markt te betrekken. Ook de inzet van Twynstra en Gudde is hiermee niet (meer) aan de orde.

Fons licht de overkoepelende inkoop gerelateerde afwegingen toe en de ontwikkelingen rond de SROK Project- en Procesbeheersing 2 toe. Vervolgens licht Matthé Bakker, Strategisch Adviseur Techniek GPO, de overwegingen rond de SROK Ingenieursdiensten 2 toe. Voor de inhoud van dit



¹ De huidige Samenwerkingsraamovereenkomsten (SROK's) voor project- en procesbeheersing en ingenieursdiensten

verhaal verwijzen wij naar inkoopafwegingen, en de PowerPoint presentatie, die beide via TenderNed gedeeld zijn.



Afsluiting

Fons geeft aan dat schriftelijke vragen tot en met 9 april welkom zijn. Deze kunnen worden verzonden naar onze mailbox: diensten2020-2030@Rijkswaterstaat.nl. De beoogde start van de aanbesteding (met aankondiging op TenderNed) zal zijn op 1 oktober 2024.

Fons blikst vooruit op het verdere programma: De komende pauze, break-out sessies en de borrel. Er vinden break-out sessies plaats voor PB+SCB, IV, en 2 parallele sessies ID met identieke input.

Vragen uit de zaal

Aansluitend aan de plenaire presentaties nodigt Fons de aanwezigen uit vragen te stellen.

Vraag 1: *In de tabel met ID-percelen werd onderaan aangegeven dat je niet zowel in een productperceel als in perceel 1 kunt deelnemen. Klopt dit en zo ja, wat is hiervoor de reden?*

Antwoord: *Matthé Bakker: Dat klopt; de contractanten in de productpercelen kunnen niet ook contractant zijn in perceel 1. Dat heeft te maken met de positionering van dit soort onderzoeken, deze zijn feitelijk en heel bepalend voor de scope van de projecten. Vanuit het oogpunt van belangenverstrengeling wordt hier een "Chinese muur" tussen gezet.*

Vraag 2: *Wordt de Randomizer voor verschillende disciplines met verschillende uitgangspunten toegepast in de aanbestedingen?*

Antwoord: *Fons Bots: De staffel die getoond is tijdens de presentatie is een generiek uitgangspunt voor beide disciplines die vandaag zijn besproken.*

Vraag 3: *De Europese wetgeving zegt dat als de raming tijdens de looptijd van de raamovereenkomst wordt overschreden, de overeenkomst moet worden beëindigd. Hoe wordt er, gezien de huidige grote bandbreedtes, voor gezorgd dat de toekomstige SROK's de gestelde 4+2 jaar uitgediend kunnen worden en niet ingehaald worden door een grotere scope van diensten dan vanuit gegaan tijdens de publicatie?*

Antwoord: *Fons Bots: Goede vraag. Dit is een risico wat je altijd loopt niet helemaal uit te sluiten is. We maken wel een stap door een slag dieper te kijken naar alle mogelijke invloeden op het volume van de ROK en zo goed mogelijk te taxeren wat de effecten daarvan op de raming zijn, en te kijken welke onzekerheidsmarges we hierop willen zetten. Het gaat immers inderdaad om een langere periode van maximaal zes jaar, waarmee meer geld gemoeid zal zijn, en er meer onzekerheid zal zijn.*

Matthé Bakker: Het uiteindelijke bedrag wat in de stukken komt te staan moet je met name met dit laatste argument benaderen. Het is vooral een bedrag wat je niet wil overschrijden. "Reken u dus niet te rijk hiermee."

Vraag 4: *Deze vraag gaat over het BPKV-kader. Hoe wordt omgegaan met de lessen van de SO 3? De BPKV leverde toen enorm veel gedoe in de aanbesteding, waaronder, rechtszaken.*

Antwoord: *Fons Bots: BPKV vraagt om een zorgvuldige behandeling en uitwerking. Vanuit juridische kaders is het zeer wenselijk BPKV toe te passen op ROK-niveau. Belangrijk is het zo objectief mogelijk vorm te geven, dat is een hele uitdaging. Het gaat erom partijen te contracteren die en geschikt zijn (door geschiktheidseisen toe*

te passen) en een kwalitatief minimum voor de uitvoering bieden (met BPKV). Hiermee kun je aan de behoeftestellers garanderen dat de partij die geselecteerd wordt een goede partij is. Er wordt benadrukt dat de objectiviteit hier een belangrijk aandachtspunt is en dat dat de aandacht heeft.

Vraag 5: Ik meen gelezen te hebben dat er voor ID werd overwogen inschrijvingen alleen in perceel 1 of in perceel 2 mogelijk te maken (of-of). Ik heb dit gemist in het verhaal?

Antwoord: Matthé Bakker: Dat klopt, de overweging een Chinese muur te plaatsen tussen deze percelen is inmiddels verworpen. Het werd overwogen omdat partijen die in perceel 1 zitten een grote omzet zullen draaien en dat het goed zou zijn dan in ieder geval in perceel 2 andere partijen wat te gunnen. Het levert echter veel extra werk aan de voorkant op (hoe ga je de partijen ordenen) en administratieve last op. Uiteindelijk gaat het erom dat partijen in perceel 2 op inhoud worden geselecteerd en dat de beste partij wint.

Vraag 5a: Waarom is er dan wel een Chinese muur tussen perceel 1 en de productpercelen?

Antwoord: Matthé Bakker: Omdat er een directe relatie is tussen de uitkomsten van de onderzoeken die in de productpercelen worden uitgevoerd en de scope die onder perceel wordt uitgevraagd. Daar kan een perverse prikkel optreden.

Vraag 6: De scope van de percelen is nog niet vastgesteld. Onder de SROK werden meer algemene onderzoeken uitgevoerd op het gebied van mobiliteit, gebruik van systemen e.d. Ik kan er niks over terug vinden?

Antwoord: Matthé Bakker: We zijn er nog mee bezig. Dit soort verkeersstudies, mobiliteitsstudies, e.d. vallen nu onder perceel Technisch Advies. Op dit moment zijn onze collega's van WVL bezig de kennisvelden te inventariseren. Er zijn kennisvelden geweest waarvoor partijen hebben geïnvesteerd gecontracteerd te worden, maar waarin nauwelijks uitvragen zijn gekomen. We willen wel zeker weten dat als we een kennisveld toevoegen hier ook de komende 6 jaar een significant volume in gedraaid gaat worden. Partijen moeten er namelijk wel blij van worden!

Vraag 7: In SROK1 zijn hele serie onderzoeken expliciet uitgesloten. Komt er weer een dergelijke lijst?

Antwoord: Matthé Bakker: Ja die lijst komt er en is al in ontwikkeling. Er staat een aantal evidente zaken die bijvoorbeeld te maken hebben met privacygegevens in verkeersonderzoek, beleidsstudies op ministerieel niveau op het gebied van belangenverstrengeling en zeer specifieke onderwerpen zoals faalkansberekeningen voor de keringen. Het zijn balancerende vaten: hoe meer kennisvelden er komen, hoe meer zaken op de out-of-scope lijst komen.
Fons Bots: zaken als industriële automatisering en herberekeningen vallen ook nadrukkelijk buiten deze ROK, deze hebben een eigen ROK.

Vraag 8: Tussen perceel 1 en perceel 2 zou een Chinese muur worden gebouwd. Begrijp ik goed dat deze is verworpen?

Antwoord: Matthé Bakker: Dat klopt. Dat zou worden onderzocht maar is inmiddels verworpen.

Vraag 8a: Hoe groot is de kans dat partijen in perceel 1 ook in perceel 2 zitten?

Antwoord: Matthé Bakker: Dat kan. Wij gaan goed nadenken over de geschiktheidseisen en de gunningscriteria voor perceel 2. De partijen die de juiste kennis in huis hebben moeten de beste kansen hebben erin te komen

Vraag 8b: Wat is het nut van 2 percelen?

Antwoord: Matthé Bakker: We gaan ervan uit dat er onderscheidend vermogen tussen zit. De karakters van perceel 1 zijn qua contractvormen echt anders dan in perceel 2. Dat zal leiden tot verschillende geschiktheidseisen en verschillende gunningscriteria. Het kan voorkomen dat een partij aan de eisen van beide percelen voldoet.

Vraag 8c: Riskeer je dan geen belangenverstrengeling?

Antwoord: Matthé Bakker: Ik denk het niet. Ik denk niet dat er veel uitvragen in perceel 1 en perceel 2 zijn die elkaar bijten. Er is een verschil in behoeftestellers.

Vraag 9: Minicompetities: onder de huidige SROK kunnen alle geïnteresseerde partijen vanaf categorie 3 (>300K€, red) inschrijven. Onze ervaring is dat het aantal projecten per jaar beperkt is. We horen u zeggen dat volumevergroting een doel is, minder uitvragen. Ik zie nu dat het voorstel is voor alle treden de Randomizer toe te

- passen. Het zou dan dus kunnen dat we voor een heel jaar geen inschrijving hoeven te doen. Is deze zorg terecht?
- Antwoord:** *Matthé Bakker: Theoretisch is het inderdaad mogelijk keer op keer niet geselecteerd te worden. In een periode van 6 jaar is die kans wel erg klein natuurlijk. Goed om te vermelden is dat voor de grotere opdrachten van boven de 300K € er een interessepeiling aan vooraf gaat. Hier worden vooraf gesprekken met partijen gevoerd en dingen alleen geïnteresseerde partijen mee. Boven de 1M € zijn het zulke specifieke projecten dat wij überhaupt niet denken dat er drommen partijen staan te trappelen deze te gaan doen, zeg 3 à 4. De markt is over het algemeen zo krap (en voor de meeste ingenieurbureaus op dit moment ruim) dat wij niet denken dat er te veel aanmeldingen komen.*
- Vraag 10:** *Bij de kleinere opdrachten is het probleem misschien wel andersom. Dan wordt er ook een Randomizer ingezet en komt er wellicht een partij uit die niet de voorkeur heeft van Rijkswaterstaat.*
- Antwoord:** *Fons Bots: Vrije leverancierskeuze is van de baan. En dan is dit het gevolg.*
- Vraag 11:** *11 oktober vorig jaar heeft Rijkswaterstaat de verdeling aangegeven over alle projecten en de percelen. Hieruit kwam naar voren dat de meeste projecten tussen de 0 en 50K € liggen en 1-op-1 via de Randomizer worden verdeeld. Ga je in de nieuwe SROK meer bundelen zodat projecten hierbuiten vallen?*
- Antwoord:** *Fons Bots: Heel veel opdrachten zitten in range van 0 tot 50K €. We hebben ook al aangegeven dat er een mogelijkheid is dat opdrachten worden gebundeld. We verwachten dat in de nieuwe SROK's er een groot volume zal zijn in de range 15-80K €. Ook hier zal qua aantallen het grootste volume komen te liggen. Het grootste deel zal dan ook via de Randomizer aan 1 partij worden gegund. Als er wordt gebundeld, zal dat meer aan de orde zijn voor grotere opdrachten (boven de 300K € of boven de 1M €).*
- Vraag 12:** *Bij de vorige sessie in oktober is een hartverwarmend verhaal afgestoken over de aandacht die Rijkswaterstaat gaat hebben voor het MKB. Hoe hebben jullie dit in deze methodiek vorm gegeven?*
- Antwoord:** *Fons Bots: ID perceel 1 zal niet een perceel zijn dat direct laagdrempelig toegankelijk is voor het MKB. De 3 productpercelen en perceel 2 Technisch Advies zien wij als toegankelijker, en ook binnen PBB en SCB op het gebied van systeemgerichte contractbeheersing en integrale veiligheid liggen er voldoende kansen voor het MKB.*
- Vraag 12b:** *Waarom dan geen Chinese muur tussen perceel 1 en perceel 2? Om het MKB meer kans te geven in perceel 2?*
- Antwoord:** *Fons Bots: De tijd zit er helaas op, dit onderwerp kan tijdens de break-outs verder worden bespreken.*

Verslag Break-out sessie Projectbeheersing en SCB

Deelnemers konden uit zeven onderwerpen kiezen:

1. Splitsing percelen PB/SCB (geen animo)
2. Maximaal 10 contractpersonen per perceel (2 personen)
3. Geen maximering NOK waarde + mogelijkheid samenwerking middels onder opdracht (2 personen)
4. Minicompetities procedures (13 personen)
5. Toevoegen werkstroom 'coördinatie PB' (4 personen)
6. Meer aandacht voor materiedeskundigheid bij levering van SCB (2 personen)
7. Onderwerp naar keuze (2 personen/ voorstellen)
 - a. Hoe komen we in de ROK, hoe streng gaan de eisen zijn, hoe selecteer je voor de minicompetenties, wat is de waarde van BPKV in een ROK?
 - b. Hoe kun je voorkomen dat bandbreedtes vanuit Rijkswaterstaat goed overeenkomen met prijzen vanuit de markt. Als we boven 20% zitten worden we na een verificatiegesprek uitgesloten.

Besproken zijn onderwerp 4, 5 en 6.

Onderwerp 4: Minicompetities procedures

Marktpartijen gaven aan dat ze zorgen hadden over hoe de minicompetentie procedures op dit moment zijn ingericht voor de nieuwe generatie.

Aandachtspunten bij dit onderwerp:

- Als je meer met de Randomizer gaat werken en vaker op prijs, ontstaat er zorg over hoe de kwaliteit wordt geborgd. Het argument transactiekosten verlagen is een goed argument, maar marktpartijen willen graag een opdracht winnen op kwaliteit, en kwaliteit kunnen leveren.
- De uitvragen moeten heel duidelijk zijn als je op laagste prijs gaat uitvragen, en dat is nu niet altijd het geval. Combinatie van laagste prijs en onduidelijkheid zorgt voor lagere kwaliteit.
- Voor een marktpartij is het belangrijk om te kunnen sturen op het inschrijven op opdrachten. Weten welk werk er mogelijk op ze af komt. De Randomizer zorgt voor extra onduidelijkheid hierover (naast onbetrouwbare inkoopplanning). Vaak zijn er op dit moment niet meer dan drie inschrijvers. Partijen zijn nu kritisch waar ze op inschrijven. Een interessepeiling met Randomizer vergroot de winkans van minder geschikte partijen, dat is een ongewenst effect. Is de Randomizer wel echt nodig en wenselijk?
- Sanctieregeling bij niet inschrijven na interessepeiling: partijen geven aan de vrijheid te willen behouden om niet in te schrijven (bij grote opdrachten). Zo kan het ook zijn dat er na de interessepeiling een interessantere opdracht komt, als marktpartij wil je dan ook de keuze hebben om voor een andere opdracht in te schrijven. Een goede inkoopplanning kan dit probleem ook verhelpen. Voordat er interesse aangegeven moet worden dient de opdracht duidelijk te zijn.
- Gunnen op laagste prijs en gebruik van de Randomizer draagt niet bij aan het werkplezier en Rijkswaterstaat als aantrekkelijke opdrachtgever.
- Als er gewerkt wordt met een Randomizer, is het gebruik van een interessepeiling wel heel belangrijk. Denk bijvoorbeeld aan partijen die regionaal werken.
- BPKV wordt aan de ene kant gezien als werkwijze met meerwaarde, maar er wordt wel aandacht gevraagd voor de rol van AI hierin. Een suggestie die werd gedaan is het combineren van BPKV en de Best Value aanpak; door interviews te houden haal je AI eruit.
- Ook werd geopperd om partijen te betrekken bij het verdelen van het werk onder marktpartijen. Dit is aanbestedingsrechtelijk echter niet mogelijk. Tenslotte is de wens geuit om in de gunningsbrieven een duidelijk leerelement te laten terugkomen. Soms worden er gunningsbrieven ontvangen waarin geen duidelijke terugkoppeling wordt gegeven wat er beter had gekund, of waarom iets niet goed was. Marktpartijen hebben hier wel behoefte aan.

Vanuit een marktpartij werd er tijdens de sessie de behoefte geuit om met Rijkswaterstaat gezamenlijk te zoeken naar een betere manier van inkopen van NOK's. Er zijn namen genoteerd van een aantal mensen die graag wilden meedenken. Deze mensen hebben inmiddels per mail bericht ontvangen met het verzoek om hun reacties schriftelijk kenbaar te maken.

Onderwerp 5. Toevoegen werkstroom 'coördinatie PB'

Aandachtspunten bij dit onderwerp:

- Partijen zitten hier verschillend in. Sommige partijen geven aan dat coördinatie al in de integraliteit van de verschillende werkstromen zit. De meeste partijen vinden dit expliciet opnemen als werkstroom wel prettig omdat het daardoor beter te beprijzen zou zijn, en het ook een rol is die interessant is voor mensen om ze langere tijd aan een project te binden. Ook is er een keuze om het wel of niet uit te vragen en duidelijkheid wanneer Rijkswaterstaat het dus wel en niet verwacht.

Onderwerp 6: Meer aandacht voor materiedeskundigheid bij levering van SCB

Inleiding

SCB is in het verleden ontstaan toen er veel afstand was tussen Rijkswaterstaat en de markt: 'Markt tenzij,...'.

Aandacht bij SCB lag vooral op het uitvoeren van systeem- en procestoetsen. Laatste jaren tot de conclusie gekomen dat er meer aandacht moet komen voor de kwaliteit van het eindproduct door meer in te zetten op het inschakelen van de juiste materiedeskundigheid bij SCB.

Andere kant is dat de ontwikkeling in contractvormen en samenwerkingsvormen tussen Rijkswaterstaat en markt in de uitvoeringscontracten vraagt om flexibiliteit en aanpassingen van de methodiek van SCB. Dit vraagt om inhoudelijke kennis van de kaders en vooral de bedoeling achter de kaders voor SCB.

Vraag aan marktpartijen

Kan de markt deze materiedeskundigheid en diepgaande kennis en ervaring met de methodiek van SCB mobiliseren en leveren? Wat betekent dit voor de uitvraag voor de SROK?

Aandachtspunten bij dit onderwerp:

- Markt geeft aan deze materiedeskundigheid te kunnen leveren, hetzij met eigen mensen hetzij door dit zelf van de markt te halen. Inzet van deskundigheid van Rijkswaterstaat of via andere overeenkomsten door Rijkswaterstaat ingeschakelde capaciteit is ook mogelijk.
- Zorg die wordt geuit is of Rijkswaterstaat zelf deze inzet wel mogelijk maakt of stimuleert. Dalende kennis van SCB aan de kant van Rijkswaterstaat speelt hierbij een rol. Adviezen van marktpartijen voor bijvoorbeeld uitvoering van producttoetsen worden soms tegengehouden door Rijkswaterstaat -collega omdat deze meer de focus legt op de processen.
- Eén van de aanwezigen geeft aan meer te willen bijdragen aan de strategische invulling van SCB die nodig is voor de komende ontwikkelingen en de productiebehoefte (V&R, Portfolio, 2 fasen enz.). Marktpartijen zouden meer gestimuleerd en ingezet moeten worden als partner van om samen te werken aan deze ontwikkeling.
- Voorwaarde is wel dat zowel markt als Rijkswaterstaat voldoende kennis in huis moeten hebben. Niet alleen bij de aansturing van SCB als methodiek maar juist ook bij de inzet in de projecten.
- Rijkswaterstaat gaat komend jaar intern een programma uitvoeren om kennisniveau over SCB te vergroten. Behoefte is ook aanwezig bij marktpartijen. Voorstel om eind 2024 kennisbijeenkomst te organiseren met gecontracteerden van de huidige SROK waarbij Rijkswaterstaat de laatste ontwikkelingen en inzichten m.b.t. SCB deelt. Dit alleen wanneer dit past binnen de dan lopende aanbesteding van de nieuwe SROK (gelijk speelveld).
- Gezamenlijke conclusie van marktpartijen en Rijkswaterstaat is dat een Partnership op SCB-gebied van meerwaarde kan zijn om de kennis, kunde en ontwikkelingen te borgen.

Verslag Break-out sessie Integrale Veiligheid

Deelnemers konden uit de volgende onderwerpen kiezen om te bespreken.

1. Maximaal 10 contractpartners per perceel
2. Mogelijkheid voor samenwerking binnen perceel middels onder-opdrachtnemers
3. Minicompetitie procedures
4. Extra werkstroom 'projectadvies IV'
5. Herijking expertise; inzet mogelijk van IVK, MVK, HVK voor producten binnen werkstromen
6. Onderwerp naar keuze deelnemers break-out

De meeste interesse was er voor de IV-inhoudelijke onderwerpen 4, 5 en 3. Maar ook andere onderwerpen kwamen kort aan bod, 1 en 6. Hieronder per onderwerp de belangrijkste punten uit het gesprek.

Onderwerp 4: Extra werkstroom 'projectadvies IV'

Inleiding

Vanuit de huidige raamovereenkomst is het alleen mogelijk om losse producten uit te vragen. Met deze aanpassing is het mogelijk om direct een heel pakket aan producten uit te vragen.

Bij dit onderwerp werd begonnen met de vraag of er overwegend kansen of risico's bij werden gezien. Marktpartijen waren hierover eensgezind. Iedereen stond aan de kant van 'kansen'. Wel waren er vragen rond dit onderwerp.

Hoofdpunten van het gesprek:

- Waar het gaat om de veiligheidscultuur is dit moeilijk te vatten in afgebakende producten en net zomin valt het daarmee goed af te prijzen. Deze werkstroom maakt het mogelijk om de nodige aandacht te geven aan de gewenste veiligheidscultuur.
- Vragen zijn er rond hoe af te rekenen. Een contract met een vast aantal uren is niet handig. Dan wordt het een kwestie van uren opvullen, ook al is er niet direct belangrijk werk. Maar om het als product af te prijzen wordt ook als lastig gezien. De huidige combinatie van werkstromen op productbasis met werkstromen op abonnementsbasis wordt als best practice gezien door Rijkswaterstaat om te voorzien in enige flexibiliteit.
- Er is behoefte aan duidelijkheid over het afwegingskader; wanneer inhuren en wanneer op de markt zetten. Rijkswaterstaat geeft aan hier nog mee bezig te zijn.
- Vanuit de markt wordt opgemerkt dat er veel wordt ingehuurd. Kan het niet allemaal via deze raamovereenkomst? Dit punt hangt samen met de verdere afweging die vanuit Rijkswaterstaat gedaan moet worden m.b.t. de keuze voor inhuur of inkoop via de raamovereenkomst.

Onderwerp 5: Herijking expertise; inzet mogelijk van IVK, MVK, HVK voor producten binnen werkstromen

Inleiding

De huidige arbeidsmarkt en het tekort aan veiligheidskundigen zorgt voor een moeilijke opgave om alle werkzaamheden uit te voeren. Momenteel wordt er in de uitvragen veelal gefocust op de inzet van Hoger Veiligheidskundigen (HVK'er). Door het gebrek aan deze deskundigen is er nagedacht om hier een oplossing voor aan te bieden. In de nieuwe SROK wordt het mogelijk gemaakt om ook gebruik te maken van de kennis/expertise van een Integrale Veiligheidskundige (IKV'er) of een Middelbaar Veiligheidskundige (MKV'er), dit biedt kansen om het werk uit te kunnen laten voeren door veiligheidskundigen die nog niet de kennis/expertise hebben van een HVK'er. Door middel van deze oplossing ontstaat de kans voor IVK'ers en MVK'ers om (wanneer nodig) ervaring op te doen in de GWW-sector.

Hoofdpunten van het gesprek:

- Eerste reactie vanuit de markt was dat er hiermee erg in hokjes wordt gedacht.
- Vanuit de markt kwam het idee om per aanvraag/ project te bekijken wat nodig is, waarna de opdrachtnemer een voorstel doet hoe aan de klus invulling te geven. Er wordt dan gekeken naar kwaliteiten van mensen en op deze worden op basis hiervan ingezet, in plaats van vanuit "hokjes" mensen aan te leveren.
- Vanuit Rijkswaterstaat wordt opgemerkt dat er een wettelijk kader is voor welk niveau je moet inzetten. Ook hierop reageert de markt dat inzet van de HVK'er inderdaad nodig is, maar dat je het daarnaast aan de markt kan overlaten om de juiste expertise in te zetten

- naast de HVK'er. Voor bepaalde activiteiten heb je gecertificeerde personen nodig (vaak de HVK'er). Maar deze persoon hoeft verder niet betere kwaliteit te leveren in het werk dan andere rollen (als IVK, MVK of andere veiligheidsspecialisten). Dus laat het aan de opdrachtnemer over om naast het inzetten van gecertificeerde personen de kwaliteit van het werk te borgen met expertise die in huis is (al dan niet begeleid door een HVK'er).
- Vanuit de marktpartijen wordt aangegeven dat per project er vaak specifieke kennis en ervaring nodig is (een specifieke inhoudelijke achtergrond in combinatie met een veiligheidsachtergrond). Dit vang je niet in een hokje. Daarnaast ligt expertise vaak bij andere rollen (dan omschreven in de tabel), die je zo niet kan inzetten (denk aan de Operationeel veiligheidskundige).
 - De mening wordt gedeeld dat je niet meer alles bij de HVK'er moet leggen. Vanuit de visie van Rijkswaterstaat wordt veel onder begeleiding gedaan van de HVK'er, wat meer kans geeft aan IVK'ers en MVK'ers. De vraag die daarbij speelt is, of je hiermee het probleem van beperkte markt van de HVK'ers gaat oplossen, omdat begeleiding ook veel tijd kost.
 - Vanuit de markt wordt aangegeven dat er geen kwaliteitsnorm is voor een HVK'er en dat het vooral belangrijk is om te kijken naar welke specifieke ervaring iemand heeft. Belangrijk is de ervaring op het gebied van infra gerelateerde projecten. En dit dan uitgedrukt in het aantal jaar ervaring op dit gebied. Maar voor deze specifieke ervaring speelt een tekort in de markt.
 - Er wordt geconstateerd dat in de discussie we toch weer in hokjes denken. Het voorstel wordt gedaan om te kijken naar welke taken ook kunnen worden gedaan door een andere rol dan de HVK'er. Deze taken kunnen dan door een team van mensen worden opgepakt met verschillende expertises (wel zo nodig onder begeleiding van een HVK'er).

Onderwerp 3: Minicompetitie procedures

Inleiding

De minicompetitie procedure is in de plenaire sessie toegelicht. De raming van opdrachtgever is uitgangspunt voor in welke categorie wordt uitgevraagd.

Hoofdpunten van het gesprek:

- Er wordt gevraagd hoe om te gaan met hele specialistische opdrachten. Rijkswaterstaat antwoordt hierop dat er vrije keuze is wie je als onderaannemer aanneemt.
- Op de vraag of er een sanctie volgt bij het afwijzen van een opdracht als je vanuit categorie 1 wordt getrokken door de Randomizer, is het antwoord nee. De partij die als eerste eruit komt, wordt gebeld voor interesse. Bij geen interesse wordt de tweede partij in rij (van de uitslag van de Randomizer) gebeld.
- Er wordt opgemerkt dat het nodig is om het hele dossier te hebben voorafgaand aan de interesse pijling. Zonder dit dossier wordt het lastig om aan te geven of de opdracht interessant is. Het werkt niet als je eerst moet aangeven of je interesse hebt en je daarna het dossier krijgt. Als de opdracht dan toch niet interessant blijkt en je de opdracht afwijst, volgt namelijk een sanctie.
- De suggestie wordt gedaan om met een carrousel(-achtige) verdeling te werken. Rijkswaterstaat kent deze werkwijze, maar ziet geen mogelijkheid voor toepassing in deze SROK.
- Er is behoefte aan een inkoopplanning. Zo kan je selectief zijn in de opdrachten waarvoor je interesse toont. Dit aangezien bureaus vaak specialistische kennis hebben, bijv. meer gericht op een tunnel- dan op een bruggenproject.
- De vraag werd gesteld waarom in de tweede categorie gewerkt wordt met maar 2 partijen via de Randomizer en waarom bijvoorbeeld niet 4. Het antwoord hierop is dat dit tot doel heeft om transactiekosten te verminderen, er hoeven minder offertes te worden opgesteld door de markt en door Rijkswaterstaat worden beoordeeld, en er is dus een grotere winkans is voor de inschrijvende partijen.
- Categorie 1 in combinatie met de mogelijkheid tot onderaanneming kan tot gevolg hebben, dat een partij die uit de Randomizer komt, expertise heeft die niet helemaal aansluit bij de opdracht. Deze partij laat de opdracht vervolgens in onder-opdrachtneming uitvoeren door een ander en zet daarvoor een toeslag op zijn inschrijving. Kan dit de bedoeling zijn?
- Met betrekking tot BPKV aan de voorkant (op ROK-niveau) wordt opgemerkt dat een vorm van monitoring en handhaving voor het kwaliteitsniveau dan van belang is. Wat als het personeelsbestand enorm verandert gedurende de looptijd van de ROK? Rijkswaterstaat geeft aan dat dit onderdeel is van het contractbeheersingsplan maar dat het inderdaad goed is om hier nog de nodige aandacht aan te besteden.

Onderwerp 1: Maximaal 10 contractpartners per perceel

De vraag was of bij onderaanneming dit enkel kan met partijen uit het perceel. Rijkswaterstaat geeft aan dat je een onderaannemer kan voordragen en als hier geen bezwaar tegen is, vormt het geen probleem als de partij niet in het perceel zit.

Onderwerp 6: Onderwerp naar keuze deelnemers break out: innovatie

Als laatste onderwerp kwam 'innovatie' aan bod. Rijkswaterstaat geeft aan dat zij een product uitvragen en het aan de markt is hoe dit tot stand komt. Hierin kan de markt innovaties gebruiken als ChatGPT.

Toch is ook hier behoefte aan een samenwerkingsvorm tussen alle contractanten. Zo kan AI mogelijk oplossingen bieden voor efficiënter werken en daarmee voor het probleem van de krapte in de markt.

Ook innovatie vanuit samenwerking komt aan bod. Je wilt met elkaar samenwerken en van elkaar kunnen leren op vlakken waar je allemaal wat aan hebt. Denk aan samen de formats verbeteren van bijvoorbeeld IVD's en RI&E's. Rijkswaterstaat neemt deze gedachtes mee.

Verslag Break-out sessie Ingenieursdiensten - 1

De groep kon kiezen uit 7 onderwerpen:

1. Inhoudelijke wijziging percelen 1 en 2
2. 3 nieuwe productpercelen
3. Geen maximering NOK-waarde
4. Mogelijkheid voor samenwerking binnen perceel middels onder-opdrachtneming
5. Minicompetitie procedures
6. Gedwongen winkelnering (toepasbaar binnen perceel 1)
7. Onderwerp naar keuze deelnemers break-out

Er is gekozen voor de bespreking van achtereenvolgens de onderwerpen 5, 4 en 6.

Onderwerp 5: Minicompetitie procedures

Marktpartijen zien zowel kansen als risico's bij de voorgestelde procedures.

De kansen die werden gezien:

- Marktpartijen gaven aan dat ze kansen zagen door deze wijzigingen, omdat er minder 1-op-1 gegund zal worden en dat dit de mogelijkheid biedt om iedereen het gesprek aan te laten gaan. Dit zorgt voor een gezondere markt. De beslissing om 15k uit de scope te halen is kort besproken, eigenlijk was iedereen het er wel mee eens.
- Men voorziet kansen in de lagere inspanning bij aanbestedingen door het gebruik van laagste prijsaanbesteding. Het voeren van inlichtingsessies. Zorg dat er voldoende informatie is en voldoende mogelijkheid om vragen te kunnen stellen om te kunnen inschrijven met de juiste prijs en inspanning.

De risico's die werden besproken:

- De grootste gedachteswisseling ontstond allereerst rondom de aanbesteding op laagste prijs. Marktpartijen geven aan dat een aanbesteding op laagste prijs afhankelijk is van een goede en duidelijke uitvraag. Begrijpen de marktpartijen de uitvraag niet goed, dan is de kans groot dat er grote verschillen ontstaan in prijzen en wordt voorzien dat dit bij voorbaat een bron van discussie zal zijn direct na gunning, wat de opdracht en samenwerking niet ten goede zal komen. Marktpartijen geven hierbij aan dat als de uitvraag niet duidelijk genoeg is, zij vaak veiliger gaan zitten in prijs.
- Ook werd hierbij als risico aangegeven dat Rijkswaterstaat hierdoor niet de gewenste en beste partij krijgt voor de opdracht. Verder kwam het verzoek om meer transparantie te bieden als de prijzen ver uit elkaar liggen. Het advies was om gesprekken te voeren met alle partijen. Als prijzen ver uit elkaar liggen kan dit 2 oorzaken hebben, volgens de marktpartijen. Of geen duidelijke uitvraag of een marktpartij heeft een slimigheid waardoor de prijs zo laag kan worden gehouden. Verzocht werd om de mogelijkheid te creëren voor marktpartijen vragen te kunnen stellen over de uitvraag.
- Het tweede grote gespreksonderwerp bij dit thema ging over de Randomizer. Verschillende risico's werden hierbij benoemd. Allereerst vrezen marktpartijen hierbij voor hun bedrijfszekerheid, omdat ze maar eens in de zoveel tijd benaderd worden. Daarnaast werd de correcte werking van het instrument als punt van zorg onder de aandacht gebracht. Bij de marktpartijen leeft het idee dat ze bij de huidige Randomizer te vaak worden uitgesloten, vaak dezelfde partijen eruit rollen en zij dan misgrijpen bij de projecten waar zij op zijn gespecialiseerd. Ook dit zorgt er volgens deze partijen voor dat Rijkswaterstaat niet de juiste partijen op de projecten krijgen de best passende oplossing gemist wordt. Vanuit de markt werd vervolgens verzocht beter inzicht te bieden in de komende dealflow zodat de marktpartijen beter afwegingen kunnen maken. De inkoopplanning is cruciaal om te helpen bepalen of de interesse peiling of de inschrijving gerealiseerd kan worden. Marktpartijen geven aan dat de Randomizer nog iets extra's nodig heeft om het goed te laten lopen, maar wat precies wist men nog niet.

Onderwerp 4: Mogelijkheid voor samenwerking binnen perceel middels onderopdrachtneming

Wederom voorziet het grootste gedeelte van de groep kansen bij dit onderwerp.

De kansen die werden benoemd:

- Marktpartijen voorzien kansen doordat de mogelijkheid voor samenwerking zorgt voor flexibiliteit, wat volgens hen noodzakelijk gaat zijn bij de steeds grotere en complexere projecten. Ze zien deze kansen dan ook voornamelijk bij die grotere en complexere projecten en wat minder bij de kleinere projecten.

De risico's die werden besproken:

- Marktpartijen stellen kritische vragen over hoe die samenwerking het beste gevormd kan worden. Er wordt hierbij een verzoek gedaan om een platform te bieden waar marktpartijen in gesprek kunnen gaan over de opgaven en risico's die hierbij kunnen ontstaan. Daarnaast voorzien marktpartijen het risico dat partijen gaan proberen bij meerdere opdrachten aan te sluiten en daardoor hun kansen vergroten. Hierdoor zal volgens hen de concurrentie niet meer eerlijk zijn en partijen vragen zich daarom af of daar een juridisch vangnet omheen gebouwd kan worden. Bij de kleinere projecten zien marktpartijen de meerwaarde van samenwerking niet in omdat dat het project waarschijnlijk nog complexer zal maken. Marktpartijen voorzien hierin ook een risico voor Rijkswaterstaat, omdat er op deze manier niet voldoende concurrentie meer overblijft. Tot slot gaven de marktpartijen nog aan dat capaciteit schaarste niet de hoofdreden is om er een onderaannemer bij te betrekken en dat ze hierin ook worden gecontroleerd door de ACM. Risicospreiding en bundeling op specialismen werden o.a. aangedragen als factoren waardoor vergaande samenwerking gezocht werd.

Onderwerp 6: Gedwongen winkelnering

Kansen die werden genoemd:

- Iedereen voorziet wel kansen bij gedwongen winkelnering in de kennisdeling die daarbij enorm versterkt wordt. Ook worden kansen voorzien voor Rijkswaterstaat in de verhoging van de kwaliteit van de opdrachten.

Risico's die werden besproken:

- Verschillende marktpartijen voorzien risico's op het gebied van verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid. Voornamelijk omdat je als partij verantwoordelijk en aansprakelijk bent voor een partij die je niet zelf hebt gekozen. Daarbij vraagt men zich vervolgens ook af of die verantwoordelijkheid wel bij die partij kan liggen. De consensus was dat dit niet het geval kan zijn. De volgende uitspraak werd hierbij meerdere keren herhaald: "Als je gaat knippen, moet je ook plakken". Dit duidt op een sterk coördinerende rol die Rijkswaterstaat volgens de marktpartijen hierin moet spelen, waarin de opgelegde raakvlakken en aansprakelijkheid door Rijkswaterstaat beheerst en gedragen moet worden. Deze regierol wordt als lastig gezien. Verder viel over het algemeen het woord 'gedwongen' niet goed. Er werd aangegeven dat het van belang is dat, voordat de aanbesteding start, er al bepaald moet worden welke partijen het wel of niet kunnen.
- Als het onderdeel waar gedwongen winkelnering gebruikt moet worden een integraal onderdeel is van een project, maakt dat de coördinatie lastig en verhoogt het de risico's. Marktpartijen vroegen hierbij om voldoende afbakening. Er werd ook een suggestie geopperd die volgens Rijkswaterstaat ook overwogen wordt en dat is dat Rijkswaterstaat zelf de 1-op-1 connectie legt met de specialistische partij en dat dus niet via een andere partij laat lopen. Marktpartijen geven verder aan dat je met deze gedwongen winkelnering de kwaliteit op een onderdeel/project specifiek wel verbetert maar niet bij het totaal aan projecten en bij grote complexe problemen. Sommige partijen vonden het scheef dat er een Chinese muur komt tussen perceel 1 en de productpercelen, maar men wel zelf onderaannemers mag kiezen. Er ontstond ook discussie over welke onderwerpen onder die gedwongen winkelnering moesten vallen. Projectbeheersing en de productpercelen werden hierbij in twijfel getrokken. Er werd geconcludeerd dat men het knippen van de onderwerpen in losse contracten erg complex vond en dat er zelfs gevreesd kan worden voor minder inschrijvingen.

Verslag Break-out sessie Ingenieursdiensten - 2

De groep kon kiezen uit 7 onderwerpen:

8. Inhoudelijke wijziging percelen 1 en 2
9. 3 nieuwe productpercelen
10. Geen maximering NOK-waarde
11. Mogelijkheid voor samenwerking binnen perceel middels onder-opdrachtneming
12. Minicompetitie procedures
13. Gedwongen winkelnering (toepasbaar binnen perceel 1)
14. Onderwerp naar keuze deelnemers break-out, dit werd: welke aandachtsgebieden wel/niet en hoe worden die gebruikt bij selectie/de Randomizer?

Er werd gekozen de onderwerpen 5, 2, 3, 4 en 6 aan de orde te laten komen.

Onderwerp 5: Minicompetitie Procedures (deel I - Randomizer)

Aandachtspunten bij dit onderwerp:

- Het concept wekt de indruk dat de hele markt hetzelfde kan en standaardproducten oplevert terwijl er grote verschillen zitten in waar grote en kleine partijen hun waarde bieden. Dit gaat verder dan de aandachtsgebieden. Termen als 'rad van (on)fortuin' en 'loterij' komen voorbij.
- Ook zou dit de interesse in Rijkswaterstaat verminderen, omdat partijen met andere organisaties meer in gesprek zijn en het zou ertoe kunnen leiden dat de beste partij geen commerciële aanbieding kan doen. De achtergrond ervan (terugbrengen aanbestedingslast) is begrijpelijk, maar dit is niet de juiste oplossing.
- Suggesties voor verbetering:
 - Een betere inkoopplanning, zodat de markt meer duidelijkheid heeft en (beter) kan kiezen.
 - Vermindering van de tenderlast met een eenvoudiger procedure i.p.v. minder concurrenten.
- Een marktpartij wijst erop dat 88% van de uitputting van de SROK nu plaatsvindt in de eerste twee categorieën van de minicompetitie en dat Rijkswaterstaat die op de laagste prijs gaat beoordelen straks, waardoor je het MKB betreft maar tegelijkertijd onder prijsdruk zet. Enkele partijen achten de Randomizer wel positief voor het MKB en voor een gelijkere verdeling van opdrachten, maar ook vanuit daar volgen vragen en opmerkingen:
 - Hoe gaat het precies in zijn werk met de Randomizer?
 - Hoe zorgt Rijkswaterstaat ervoor dat ze nog wel de juiste partijen binnenhalen?
 - Hoe voorkom je dat alle partijen meedoen, terwijl slechts enkele partijen het kunnen?
 - Sanctieregeling interessepeiling: wat als je na een interessepeiling een ander groot project krijgt waardoor je geen capaciteit meer hebt voor de opdracht waar je interesse in had?

Onderwerp 5: Minicompetitie Procedures (deel II – Gunning op de laagste prijs)

Aandachtspunten bij dit onderwerp:

- Door de markt wordt aangegeven dat naast het aanbieden van een kwalitatieve inschrijving, duurzaamheid, circulariteit en innovatie niet tot de laagste prijs leidt. En dat beoordeling op laagste prijs een knelpunt wordt voor de ontwikkeling van duurzaamheid. Gunnen op de laagste prijs heeft een negatieve prikkel op de markt tot gevolg. Als partij kan je dan niet meer onderscheiden. Tegen lage tarieven kan je geen kwaliteit leveren. Dan doe je wat wordt gevraagd, niets meer en niets minder
- Een uitgebreid EMVI-plan heeft echter ook niet de voorkeur, omdat dat veel tijd en geld gaat kosten. Er worden vervolgens ideeën ingebracht vanuit marktpartijen.
 - Eén goed EMVI-criterium dat niet te abstract is, maar juist concreet op de opgave. Want op ROK-niveau is dat dan ook al gebeurd.

- Ruimte bieden voor innovatie en duurzaamheid na de competitie, dus niet als onderdeel van de competitie; er moet ruimte zijn voor innovatie. Door hier bijvoorbeeld een apart budget voor beschikbaar te maken dat los staat van de inschrijving.
- Werken met sub-selectiecriteria op NOK-niveau binnen grotere aandachtsgebieden, in plaats van met de Randomizer. Bijvoorbeeld: 'wegen' als groot aandachtsgebied en dan bij een specifieke uitvraag ten aanzien van wegverharding nagaan of een partij in die opdracht interesse heeft als ook ervaring heeft met wegverharding van een dergelijke omvang en complexiteit. Dan heb je dus selectie in 2 stappen, waarbij je niet gaat gokken en voorkomt dat de meest geschikte partijen er tussenuit zouden kunnen vallen in het 'rad van (on)fortuin'. Besproken wordt of dat niet te veel werk is voor de markt? Een marktpartij geeft aan dat het ervan afhangt hoe het wordt aangepakt en dat het helpt als je het in 1 paragraaf kunt specificeren.

Onderwerp 2: Drie nieuwe productpercelen (deel I – nieuwe productpercelen)

Er heerst op zich een positief geluid over de productpercelen.

Nadere toelichting bij de productpercelen:

- Ondanks de relatief lage raming kiest Rijkswaterstaat voor productpercelen voor deze type onderzoeken vanwege de repeterende en uniformerende wijze van uitvragen en voor een versimpelde uitvraag met minder papierwerk en een sneller proces. Om echt te formaliseren, is het vanuit Rijkswaterstaat -optiek beter om er 3 productpercelen van te maken voor een zo eenvoudig mogelijk tenderproces aan beide kanten. Afspraken vastzetten over de prijzen van het product en een prijs-kwaliteitverhouding waar iedereen zich in vindt.
- Rijkswaterstaat stuurt deze opdrachten en partijen rechtstreeks aan.
- Er worden kritische kanttekeningen geplaatst bij de exclusiviteit ('Chinese Wall') tussen perceel 1 en de productpercelen:
 - Partijen willen onderzoeken én analyseren/adviseren; er wordt bepaalde certificatie gevraagd, maar een partij mag vervolgens alleen onderzoek doen maar geen advies geven. Het geven van analyses en advies op je onderzoek wordt gemist in de productpercelen.
 - De advies uitvragen niet separaat doen, maar eenvoudig; andere partij mag anders wellicht analyseren na de Randomizer; het vervolg na de uitvraag in het productperceel is relevant.
 - De markt ziet het probleem van belangenverstrengeling niet; het is geen belangenverstrengeling, maar expertise.

Onderwerp 4: Samenwerking binnen perceel middels onder-opdrachtneming

Aandachtspunten bij dit onderwerp:

- Over het algemeen zijn marktpartijen positief over de mogelijkheid van onder-opdrachtneming.
- Er worden ook risico's gesignaleerd. Samenwerking schept raakvlakken en vergt duidelijke afspraken.
- Er gaat mogelijk een verkeerde prikkel vanuit: partijen zouden vooral kunnen focussen op het winnen van opdrachten, om deze dan door een onder-opdrachtnemer te laten uitvoeren.
- Het roept nog wat vragen op die Rijkswaterstaat meeneemt bij de verdere uitwerking: de doorwerking van de BPKV scores op kwaliteit en op prijs op ROK niveau.

Onderwerp 6: Gedwongen winkelnering

Aandachtspunten bij dit onderwerp:

- Aanwezigen lijken hier voorzichtig positief tegenover te staan. De markt vindt het wel belangrijk bij wie risico's liggen, bijvoorbeeld als er niet wordt geleverd. Veel vraagstukken, die volgens de markt prima te beheersen zijn als het wordt gekaderd en duidelijk is waar

zij aan moeten voldoen. Ook brengt een marktpartij naar voren dat kwaliteitstoetsing van belang is, met duidelijke eisen daarbij.

- Een marktpartij vraagt zich nog af of er geen competitievoordeel ontstaat als een partij uit perceel 1 bij de winkelnering naar voren gaat komen?

Overig

Vanuit de markt wordt aangegeven dat het aandachtsgebied 'water' nog mist bij perceel Technisch Advies. Dit hangt samen met de vraag waar het aandachtsgebied leefomgeving/natuur wordt geplaatst.