



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

Marktconsultatie

Raamovereenkomsten Variabel Onderhoud aan Vaste Bruggen

12 april 2024





Welkom en kennismaking

Voorzitter: Huub de Lange

Projectmanager Bruggenteam Oost Nederland: Marjolijne Herbergs

Contractmanager Bruggenteam Oost Nederland: Bert van Harmelen

Adviseur inkoop en contract: Roel Reuser



Toelichting doel marktconsultatie

Doel: Inkoopstrategie toelichten en toetsen

Opzet:

- Vandaag toelichting van de strategie
- In individuele gesprekken verdiepen op specifieke thema's



Programma

1. SIO
2. Bruggenteam Oost-Nederland
3. Terugblik Marktconsultatie 2022
4. Toelichting inkoopstrategie
 1. De opgave
 2. Hoe gaan we die opgave maken
 3. Hoe in het contract
 4. Hoe doen we de aanbesteding
5. Eerste reflectie op aanpak en thema's vervolggesprekken
6. Intekenen belangstelling verdiepende gesprekken
7. Afsluiting



1. SIO

Thema 1



**Samenwerken
met partners**

Thema 2



**Gezamenlijk
managen van de
onderhouds-
behoefte**

Thema 3



**Eerlijk geld voor
eerlijk werk**

Thema 4



**Zichtbaar
verbeteren**

Thema 5



**De professional
aan het roer**

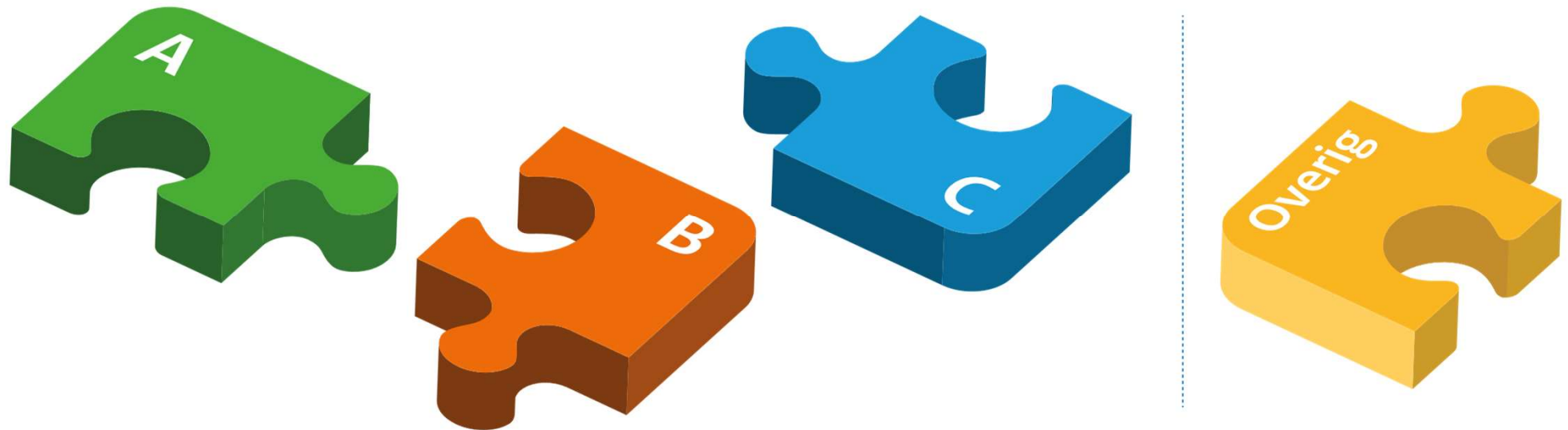
Thema 6



**Terug naar de
eenvoud**



1. SIO



A. Basis onderhoudscontracten

Voor vast onderhoud

- + Areaaldata
- + Incidentmanagement
- + Calamiteiten
- + Niet-voorspelbaar en klein variabel onderhoud

B. Integrale onderhoudscontracten

Voor gebundeld variabel onderhoud
(Raam)contracten
Voorspelbaar variabel onderhoud

C. Specialistische onderhoudscontracten

Voor specifiek variabel onderhoud
Discipline en Specialistische contracten (raam)contracten

Overig

Voor aanleg, specials, ombouw en V&R
Huidige contractmodellen
Geen onderhoud



2. Bruggenteam Oost Nederland

- Het Bruggenteam
 - Robuust & deskundig
 - Leren & verbeteren
 - Samenwerken & verbinden
- De scope: Variabel onderhoud aan vaste bruggen
 - Grote landelijke opgave
 - Door uitstel groot onderhoud en beperkt zicht op staat areaal -> onzekere programmering
- ‘Brug voor brug’ past niet meer op huidige & toekomstige opgave





3. Terugblik Marktconsultatie 2022 (1/3)

Vertrekpunt te toetsen inkoopstrategie:

- GVO 20-30 bruggen
- Alle disciplines
- Geen V&R
- ROK met 1 perceel en NOK per brug
- Contractperiode 6 – 8 jaar. (4 + 2 + 2)



3. Terugblik Marktconsultatie 2022 (2/3)

- Raamovereenkomst is een goede vorm
- Wel wensen en suggesties:
 - minimale omzet/jaar
 - evenredige “verdeling van de koek”
 - zoveel mogelijk continue stroom van de werkzaamheden
 - zekerheid van de scope bij aanbesteding van de ROK gewenst
 - neem ook V&R mee
 - gun ROK op basis van kwaliteit en NOK op kwaliteit en prijs
 - meest praktisch lijkt aanbesteding in percelen met 1 ON per perceel
 - mixed/bouwteam/2-fasen aanpak leidt tot lagere faalkosten



3. Terugblik Marktconsultatie 2022 (3/3)

Ontwikkelingen na de Marktconsultatie:

- In 2023 meer zicht op de onderhoudsopgave
- Blijft de behoefte aan toekomstvaste aanpak:
 - Efficiënter,
 - Flexibeler,
 - Leren,
 - Samenwerken



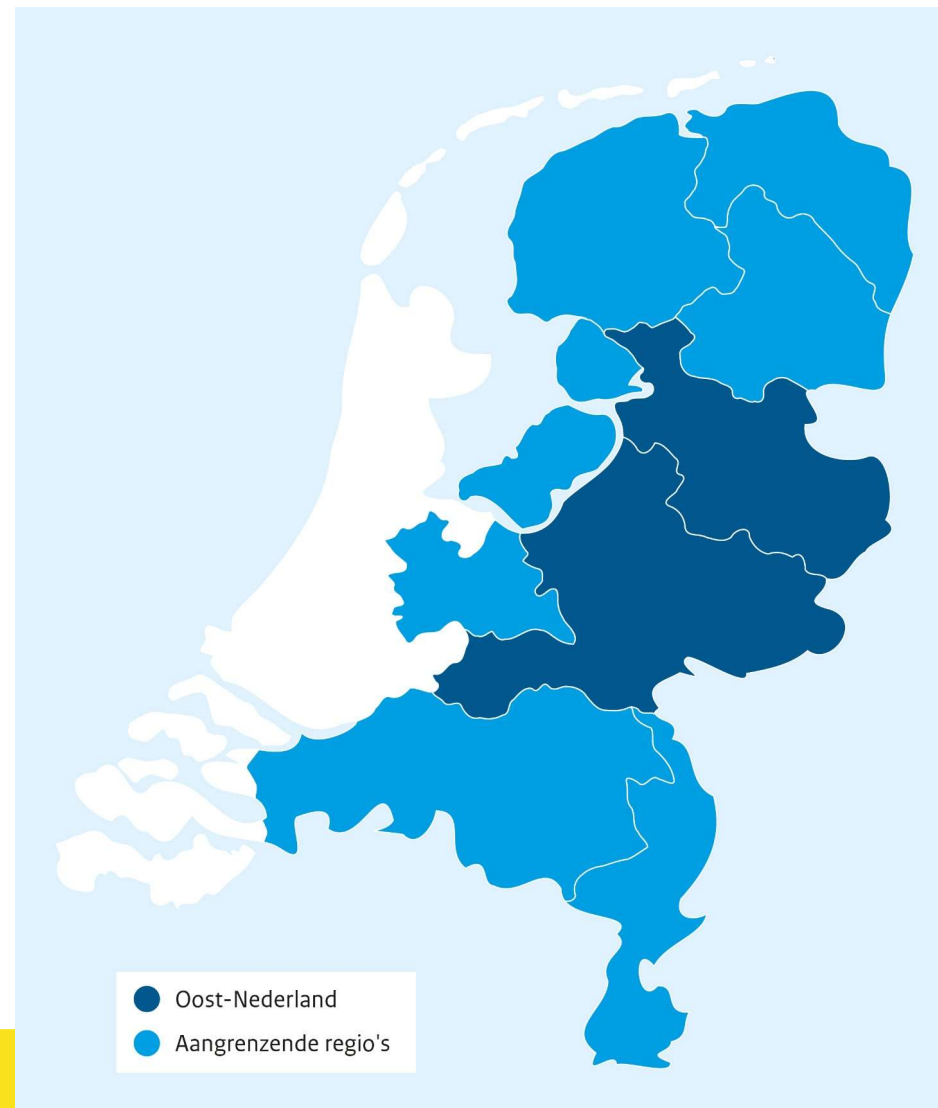


4.1 Toelichting inkoopstrategie – De opgave



4.1 Toelichting inkoopstrategie – De opgave (1/4)

- Bovenregionale aanpak





4.1 Toelichting inkoopstrategie – De opgave (2/4)

Samenhang met andere programma's:

Naam team	Bruggenteam Oost-Nederland	Programma beweegbare bruggen	Over-bruggen
Type bruggen	Vaste bruggen (Portfolio 1 en 2: staal-betonbruggen, Portfolio 3: betonnenbruggen)	Beweegbare bruggen (zowel draai, hef als basculebruggen)	Vaste en beweegbare stalen bruggen (incl. betonnen aanbruggen)
Type werkzaamheden	- groot variabel onderhoud - overbruggingswerk t/m V&R - (kleine) V&R-opgaves	- groot variabel onderhoud - V&R-opgaves	- overbruggingswerk t/m V&R
Regio's	- Oost Nederland (ON) - Zuid Nederland (ZN) - Noord Nederland (NN) - Midden Nederland (MN)	- Zee en Delta (ZD) - Noord Nederland (NN) - Oost Nederland (ON)	- West Nederland Zuid (WNZ)
Planning	Start aanbesteding Portfolio 1: Q4 2024	Marktconsultatie 29 maart 2024	Start aanbesteding Q1 2025





4.1 Toelichting inkoopstrategie – De opgave (3/4)

- Constructieve aanpassingen aan betonnen en/of stalen draagconstructies
- Herstel en/of vervanging voegovergangen en opleggingen
- Conservering van staal en staalherstel
- Betonherstel
- Onderhoud aan kathodische bescherming (KB) en voorspanning
- Onderhoud aan HWA en inspectievoorzieningen
- Vervanging of herstel van asfalt en/of slijtlaag
- Bijkomende werken, Geleiderail, verlichting, meubilair ed



4.1 Toelichting inkoopstrategie – De opgave (4/4)

- Inventarisatie scope per regio

Regio	Stalen hoofddraagconstructie en stalen of betonnen brugdek	Betonnen hoofddraagconstructie en brugdek
Oost-Nederland	- Molenbrug - Waalbrug - John-Frostbrug - Wilhelminabrug - Deventer	- Cortenoeverse brug
Midden-Nederland		- Houtribbrug - Rooyensteinsebrug - Ravenswaaysebrug - Goyerbrug - Viaduct Amersfoortse straat
Noord-Nederland		- Viaduct Kloosterveen
Zuid-Nederland	- Brug Itteren	



4.2 Toelichting inkoopstrategie – Hoe gaan we de opgave maken



4.2 Toelichting inkoopstrategie – Hoe gaan we de opgave maken (1/5)

Uitgangspunten:

- Puzzelstuk 'C' binnen SIO-strategie
- Afstemming en gelijk optrekken met vergelijkbare opgaven, zolang onze planning niet wordt beperkt
- Opgedane ervaringen delen met vergelijkbare opgaven



4.2 Toelichting inkoopstrategie – Hoe gaan we de opgave maken (2/5)

Inkoopdoelstellingen:

1. Flexibiliteit in programmering
2. Vergroten productiecapaciteit
3. Verkorten doorlooptijd
4. Benutten leerervaringen
5. Realiseren projectoverstijgende ambities
6. Langdurige samenwerking met gezonde verhoudingen

Hoofdlijnstrategie:

Van de brug voor brug aanpak, naar een gebundelde inkoop van gelijksoortig werk



4.2 Toelichting inkoopstrategie – Hoe gaan we de opgave maken (3/5)

3 portfolio's o.b.v. gelijksoortig werk

Type brug



Zwaartepunt van het werk



Financiële omvang en complexiteit



Toetscriteria voor bestaansrecht portfolio

- Omvang:
 - 1 zeker project op korte termijn
 - tenminste 3 gelijksoortig projecten
- Planning:
 - Projecten voldoende sequentieel (tbv leereffect)
 - Maximaal aantal projecten tegelijk



4.2 Toelichting inkoopstrategie – Hoe gaan we de opgave maken (4/5)

Portfolio 1 <u>Staal – beton bruggen, constructieve expertise noodzakelijk, zwaartepunt bij grootschalige conserveringswerkzaamheden, financiële grote omvang > 30 M€</u>	Portfolio 2 <u>Staal – beton bruggen, constructieve expertise noodzakelijk, zwaartepunt bij grootschalige conserveringswerkzaamheden, middelgrote financiële omvang (5-30 M€)</u>	Portfolio 3 <u>Betonnen bruggen, constructieve expertise noodzakelijk, zwaartepunt bij grootschalige betonreparaties, middelgrote financiële omvang (5-30 M€)</u>
Molenbrug (ON)	Itteren (ZN)	Houtribbrug (MN)
Waalbrug (ON)	Wilhelminabrug (ON)	Cortenoeverse brug (ON)
Nader te bepalen brug	Katerveer I (ON)	3 betonnen bruggen ARK (MN)
Nader te bepalen brug	John Frostbrug (ON)	Kloosterveen (NN)
	Nader te bepalen bruggen	Viaduct Amersfoortsestraat (MN)
		Nader te bepalen bruggen

Let op: dit is een voorlopige indeling van de portfolio's



4.2 Toelichting inkoopstrategie – Hoe gaan we de opgave maken (5/5)

Vraag voor individuele gesprekken

- Insteek om per portfolio maximaal 2 projecten tegelijk in de uitvoering te hebben: levert dat voor individuele partijen problemen op t.o.v. 1 uitvoeringsproject?





4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract



4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (1/7)

Beoogde samenwerking

- Kernwoorden bij de samenwerking:
 - Gelijkwaardig (tussen OG en ON)
 - Inbreng van en vertrouwen op ieders vakmanschap en expertise
 - Duidelijke, gedragen en passende verantwoordelijkheidsverdeling
- Intentie om gehele portfolio gezamenlijk uit te voeren, maar niet 'naïef':
 - Mogelijkheid voor OG en ON om samenwerking vroegtijdig te beëindigen (o.a. m.b.v. wachtkamerovereenkomst)
 - No-regret insteek van 1 project



4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (2/7)

Vragen voor individuele gesprekken

- Wat vindt men van de no-regret insteek van 1 zeker project met daarbij de mogelijkheid bij tevredenheid om meer projecten uit te voeren?
- Hoe kijkt men aan tegen een wachtkamerovereenkomst om OG de mogelijkheid te bieden in de eerste 2 jaar bij ontevredenheid, zonder nieuwe aanbesteding door te gaan met nummer 2 uit de aanbesteding?





4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (3/7)

Hoofdlijnen Raamovereenkomst (ROK)

- Per portfolio 1 ROK met 1 Opdrachtnemer
- Eerste nadere overeenkomst (NOK) onderdeel van gunning ROK
- Gunning volgende NOK's op basis van prestatiecriteria en gezamenlijk prijsvormingsproces
- Niet alle bruggen vooraf bepaald in de ROK's
- Financieel volume en aantal bruggen verschilt per ROK
- Looptijd ROK 6 jaar + optie tot verlengen 2 jaar



4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (4/7)

Prijsvormingsproces

- Prijs voor eerste NOK vormt prijscomponent in aanbesteding ROK (BPKV)
- Prijsaanpassingsmechanismes voor eerste NOK 
- Prijsvorming van vervolg-NOK's gebeurt gezamenlijk, op basis van
 - Gezamenlijke uitwerking scope en risicobeheersing- en verdeling
 - Gehanteerde prijzen eerste NOK
 - Eisen aan prijsvormingsproces
 - Aangeboden aanpak prijsvormingsproces (BPKV)



4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (5/7)

Vragen voor individuele gesprekken

- Hoe zorgen we dat ON een gezond rendement kan maken, ook als we om welke reden dan ook besluiten na project 1 niet verder te gaan?
- Hoe borgen we de hanteerbaarheid van de prijzen voor de eerste NOK in de vervolg-NOK's?
- Hoe moeten we het prijsvormingsproces vormgeven: vooraf door OG specificeren of voorstel door inschrijvers beoordelen (ihkv EMVI-BPKV)?





4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (6/7)

Prestatiesturing

- Te hanteren criteria:
 - Tevredenheid over de samenwerking (nieuwe samenwerkingsmonitor van RWS)
 - Potentie om geleerde ervaring te valoriseren
 - Realiseren van projectoverstijgende ambities
 - Verlagen van faalkosten / kostenefficiëntie verhogen
- Proces om tot juiste criteria te komen
 - Aanscherping in marktconsultatie, tijdens aanbesteding en bij start contract vaststellen



4.3 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (7/7)

Vragen voor individuele gesprekken

- Reflectie op de voorgestelde criteria voor prestatiesturing



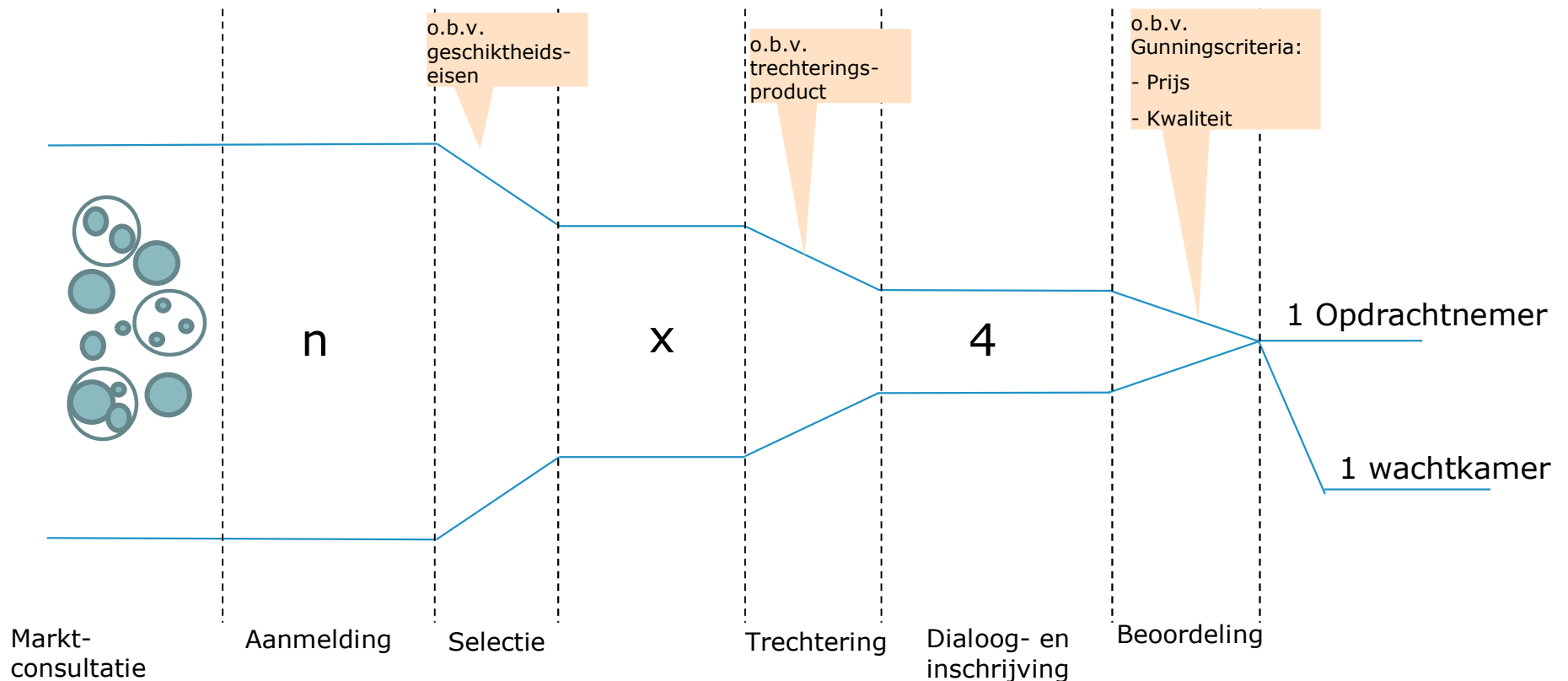


4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe doen we de aanbesteding



4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe doen we de aanbesteding (1/7)

Per portfolio:





4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (2/7)

Geschiktheidseisen specifiek voor portfolio 1*

- Ervaring met grootschalige conserveringswerkzaamheden
- Ervaring met omgevingsmanagement i.r.t. renoveren stalen brug
- Ervaring met constructieve kennis en uitvoeringsexpertise constructieve versterkingen

* Nader uitgewerkt in de hand-out



4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (3/7)

Trechteringsproduct

- Bedoeld om met zo beperkt mogelijk transactiekosten van 'x' partijen naar 4 partijen te gaan
- Op basis van project- of samenwerkingsvisie



4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe in het contract (4/7)

Beste prijs- kwaliteitverhouding (EMVI-BPKV)

- Prijs:
 - Prijs voor eerste NOK
- Kwaliteit:
 - Uitvoeringsplan eerste NOK
 - Prijsvormingsproces
 - Samenwerking
 - MKI eerste NOK
 - CO2-prestatieladder



4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe doen we de aanbesteding (5/7)

Vragen voor individuele gesprekken

- PF1: Reflectie op te hanteren geschiktheidseisen (worden aangeleverd)
- Reflectie op voorgestelde trechterings- en gunningscriteria
- Ideeën voor het minimaliseren van transactiekosten





4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe doen we de aanbesteding (6/7)

Mechanisme voor acceptabel risicoprofiel eerste NOK

- Vooraf door OG worden grootste onzekerheden in kaart gebracht
- Per grootste onzekerheid een van de volgende mechanismes:
 - Stelpost voor nader uit te werken onderdelen
 - Voorschrijven aannames
 - Uitvragen verrekenprijzen
- Tijdens aanbesteding proces om aanvullende onzekerheden te benoemen
- Na gunning prijsaanpassingsproces voor bovenstaande mechanisme om tot definitieve vaste prijs te komen





4.4 Toelichting inkoopstrategie – Hoe doen we de aanbesteding (7/7)

Vragen voor individuele gesprekken

- Reflectie op effectiviteit voorgestelde mechanismes voor acceptabel prijsvorming
- PF1: aantal voorbeelden van mechanismes:
 - Nu is voorzien dat er geen nieuwe voeg kan worden ontworpen die voldoet aan alle eisen en richtlijnen. Gewenste oplossing: voorschrijven van het ontwerp door OG óf stelpost opnemen voor de specifieke voeg
 - Uitvoeringsmethode is sterk bepalend voor de prijsvorming. Gekozen oplossing: kaders opstellen waarbinnen uitvoering moet plaatsvinden (zoals max. lengte steiger)





5. Eerste reflectie op aanpak en thema's vervolggesprekken

- Eerste korte reactie?
- Aanvullende thema's ter bespreking?



6. Intekenen verdiepende gesprekken

- Dagen en tijden (1 extra dag: 29 april 2024)
- 1^e, 2^e en 3^e voorkeur
- Locatie: Teams of live in Arnhem
- Samenwerkingsverband
- Interesse in Portfolio 1
- Nu inschrijven, einde van de middag definitieve indeling per mail, incl. vragenset



7. Afsluiting