

## Verslag Marktconsultatie Beheer en Onderhoud (bemenste kantoor) locaties

|           |                                                                                      |          |                                            |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------|
| Aan       | Marktpartijen marktconsultatie<br>Beheer en Onderhoud (bemenste<br>kantoor) locaties | Van      | Jan Kwint<br>Tendermanager Bedrijfsvoering |
| Datum     | 5 juli 2024                                                                          |          |                                            |
| Onderwerp | Terugkoppeling marktconsultatie                                                      | Afdeling | Procurement bedrijfsvoering                |

### 1. Inleiding

Op 17 april 2024 heeft ProRail een marktconsultatie uitgevoerd voor de toekomstige aanbesteding "Beheer en Onderhoud (bemenste kantoor) locaties". Om de markt zo breed mogelijk te benaderen is deze marktconsultatie uitgezet op TenderNed. Er hebben dertien marktpartijen gereageerd. Deze marktpartijen hebben de vragen, opgesteld door ProRail, beantwoord.

### 2. Doelstelling

Het doel van de marktconsultatie was om:

- 1) Inzicht te krijgen in potentiële marktpartijen die integraal onderhoud kunnen uitvoeren.
- 2) Beoogde uitvraag voor het beheer en onderhoud toetsen bij de markt.
- 3) Oplossingsrichtingen vinden die bijdragen aan een realistische uitvraag.
- 4) Inzicht krijgen in mogelijke marktbenaderingsstrategieën, zoals:
  - Mogelijke perceelindelingen
  - Mogelijk onderscheid in onderhoud bouw en installaties
  - Mogelijk onderscheid in reguliere of monumentale panden
  - Mogelijke inrichting van de aanbestedingsprocedure

### 3. Resultaat marktconsultatie

#### Algemeen

1. Heeft u in het (recente) verleden voor ProRail gewerkt? Kunt u aangeven welke contracten u in het werkveld van deze gebouwen, installaties en / of buitenruimte heeft uitgevoerd?  
[Een groot aantal marktpartijen geeft aan wel voor ProRail te werken, of voor ProRail te hebben gewerkt. Dit zijn echter veelal projecten in een ander werkveld.](#)
2. Heeft u afgelopen vijf jaar ervaring opgedaan met het inschrijven op een Europese aanbesteding?  
[Alle marktpartijen hebben ervaring met het inschrijven op EU-aanbestedingen.](#)
3. Wat zijn uw overwegingen om mee te dingen met een Europese aanbesteding (van ProRail)?  
[Er wordt in de reacties van de marktpartijen vooral aangegeven dat de scope en de omvang van de opdracht interessant is en de opdracht, gezien de duur, invulling geeft aan continuïteitsbehoefte van de marktpartij.](#)
4. Wat is de omvang van uw onderneming in aantal FTE (service)monteurs?  
[Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige/ anonimiteit.](#)
5. Bent u aangesloten bij een brancheorganisatie? Zo ja, welke?  
[Er worden diverse \(branche\) verenigingen benoemd. Bouwend Nederland en Techniek Nederland zijn daarvan de meest genoemde.](#)
6. Welke certificaten (zoals ISO, NEN, VCA, SCL, etc.) en eventuele niveaus heeft uw onderneming op het gebied van kwaliteit en veiligheid in relatie tot het werkveld van het onderhoud aan panden, het onderhoud aan en vervanging van de benoemde installaties?  
[De marktpartijen beschikken over een divers pallet aan relevante certificaten.](#)

**Postadres**  
Postbus 2038  
3500 GA Utrecht  
  
[www.prorail.nl](http://www.prorail.nl)

## Vakinhoudelijk

7. Op welke manier kunt u ProRail het best ontzorgen in het Onderhoud en Beheer (O&B). Bij de beantwoording van de vraag dient u rekening te houden met:
- Een tweetal panden zijn monumentale panden
  - Het O&B gaat om de gebouwen & de installaties
- Kunt u in de beantwoording van deze vraag ingaan op de contractvorm(en) en voorbeelden van andere, vergelijkbare opdrachten, waar u dit (heeft) verzorgt(d)?
- Er wordt door de verschillende marktpartijen een meer of minder uitgebreid antwoord gegeven, maar niet altijd gericht op de vraag.
- M.b.t. de monumentale panden wordt aangegeven dat ofwel de expertise in huis is, of dat er wordt gewerkt met gespecialiseerde samenwerkingspartners voor het onderhoud aan de monumentale panden.
8. Ziet u bezwaar in het feit dat ProRail het voornemen heeft om alle installaties en bouwkundige werkzaamheden van een bepaalde regio in één overeenkomst samen te voegen? Motiveer uw antwoord.
- Door de grote variëteit van marktpartijen die hebben gereageerd op de marktconsultatie is hier geen eenduidig beeld te geven over de inhoud van de reacties. Afhankelijk van de opbouw van de organisatie wordt aangegeven de opdracht in een bouwkundig en een installatietechnisch deel te verdelen, of juist het geheel als één pakket in de markt uit te vragen. Een enkele partij heeft voorkeur voor een regionale percelenindeling, binnen de variëteiten van de opdracht.
9. Zou u er de voorkeur aan geven om bepaalde installaties niet samen te voegen, maar als aparte opdracht in de markt te zetten? Welke werkzaamheden c.q. installaties zou u samenvoegen en kunt u dat motiveren?
- Eigenlijk alle marktpartijen geven er de voorkeur aan om alle technische installaties samen in één overeenkomst onder te brengen. Er wordt wel een uitzondering gemaakt voor bijvoorbeeld beveiligingsinstallaties en zonnepanelen. Verder is de samenhang van de werkzaamheden binnen de installaties zodanig dat bundeling daarvan gewenst is. Daarnaast wordt ook aangegeven dat voor een aantal installaties geldt dat daarvoor onderaannemers ingezet moeten worden.
10. Hoe kijkt u aan tegen de in paragraaf 1.3. benoemde tweedeling m.b.t. de scope en motiveer hierin uw antwoord.
- Marktpartijen zijn redelijk duidelijk over de insteek van de overeenkomsten m.b.t. scope 1 en scope 2. Gezien het feit dat scope 1 financieel niet/weinig interessant is, zal er vanuit opdrachtnemer perspectief de interessante scope 2 toegevoegd moeten worden aan de opdracht om te voorkomen dat er op scope 1 niet wordt ingeschreven.
11. Om een goede afweging te maken in een eventuele verdeling van de opdracht in percelen willen we graag weten welk financieel volume/omvang interessant is voor u. Wat is in uw ogen de ideale financiële omvang/ behapbare omvang in werkomvang per jaar? N.b.: Antwoorden op deze vraag zal ProRail in ieder geval als commercieel vertrouwelijk beschouwen en niet delen met andere marktpartijen.
- Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige/ anonimiteit.
12. Wanneer u naar de mogelijke installatietypes/bouwdelen in scope kijkt en de wijze waarop ProRail de aanbesteding wenst in te steken, bent u dan van mening dat u hiervoor samenwerking moet zoeken met andere ondernemingen? Zoekt u hiervoor een partij om een combinatie te vormen, of geeft u de voorkeur aan het werken met onderaannemers? Motiveer uw antwoord.
- Alle marktpartijen geven aan dat er voor (meer) specifieke installaties/ werkzaamheden samenwerking gezocht moet worden met andere marktpartijen.
13. ProRail overweegt om de werkzaamheden uit scope 2 (MJOP, Project e.d.), (onder voorwaarden) te gunnen aan de te contracteren marktpartij. Op welke wijze houdt ProRail hierbij grip op prijspeil en marktconformiteit. Motiveer uw antwoord.
- Bijna alle marktpartijen geven aan dat de koppeling van werkzaamheden van scope 1 en 2 bij één partij belegd moeten worden. Enerzijds geeft dit voordelen in de beheersbaarheid van het aantal partijen dat werkzaamheden aan de installaties verricht. Aan de andere kant is de samenhang van de werkzaamheden ook dat de opdracht interessanter is. Er worden verschillende mogelijkheden benoemd om de marktconformiteit van de werkzaamheden van scope 2 te toetsen. Dit zijn bijvoorbeeld: open boek, tarieven in de tenderfase vastleggen, externe partij de marktconformiteit laten toetsen.

14. Op welke manier kan ProRail de prijs voor het preventieve- en correctief onderhoud het beste in de markt uitvragen? ProRail heeft een zeer sterke voorkeur om beiden onderdeel te laten uitmaken van de vaste aanneemsom.
- Is het preventieve onderhoud goed af te prijzen op het moment dat het conditieniveau afwijkt van de afgesproken ondergrens? Ligt hierbij een mogelijk risico bij ProRail? Motiveer uw antwoord.
  - Indien ProRail de manier en invulling van preventief onderhoud niet voorschrijft / dicteert op welke wijze geeft u dan invulling aan dit onderhoud? Motiveer uw antwoord.
  - Wat is uw advies hierin voor correctief onderhoud en waarom.
  - Hoe voorkomen we discussies in hoeverre storing(en) wel of geen onderdeel zou uitmaken van de vast aanneemsom?
  - Zijn er correctieve werkzaamheden die geen onderdeel moeten uitmaken van de aanneemsom en motiveer uw antwoord?

De meeste partijen herkennen de optie om het preventief onderhoud in een vaste aanneemsom uit te vragen. Partijen geven wel aan dat dit in voorkomende gevallen risico's met zich mee kan brengen. Een aantal partijen noemen doen suggesties voor het uitvragen via een vaste aanneemsom, zoals afrekenen op basis van uitgevraagde uurtarieven, eerste jaar inschatten en op regie daarna bijstellen en eventueel overstappen op vaste aanneemsom en OG schrijft exact voor welke werkzaamheden uitgevoerd moeten worden. Basis moet echter altijd een goede actuele assetlijst zijn.

Voor wat betreft het correctieve onderhoud geldt dat er een goed inzicht moet zijn in de historische gegevens aangaande de storingen van de assets met bijbehorende actuele assetlijst met condities. Als dat niet het geval is kan er ook niet worden gewerkt met afkoop van storingen. Wanneer dit onvoldoende in beeld is kan er worden gewerkt met een opbouwfase (één of twee jaar), waarna er gewerkt zou kunnen worden met een afkoopsom. Om efficiënt te kunnen werken wordt er ook de suggestie gedaan voor een financieel mandaat om kleine storingen direct te verhelpen binnen vastgestelde bandbreedtes.

15. Inzicht en sturing op het vervangingsonderhoud, gebaseerd op een periode van 15 jaar, maakt onderdeel uit van de opdracht. De bepaling van de condities van de installaties en gebouwen geschiedt op basis van de BOEI.
- Hoe zorgt u ervoor dat het conditieniveau gehandhaafd blijft?
  - Hoe heeft uw organisatie het proces georganiseerd om Assets die niet in de gewenste conditiestaat verkeren in deze staat te krijgen?
  - Wat heeft u hiervoor nodig?
- De basis is om goed onderhoud uit te voeren en inzicht te krijgen in toekomstige onderhoudsbehoeften/ vervangingen op basis van de uitgangspunten van het contract. BOEI is daar een goede basis voor en wordt aangevuld met een MJOP.
16. Wat zijn noodzakelijke voorwaarden om het Onderhoud en Beheer van uw werk goed uit te kunnen voeren?
- Duidelijke uitgangspunten en heldere afspraken over de te onderhouden assets, processen en de te leveren prestaties. Ook hier wordt weer benoemd dat inzicht in de omvang/ conditie van de assets en de storingsgegevens van groot belang zijn.
17. Onderhoud en Beheer m.b.t. Wet-en Regelgeving.
- Hoe zorgt uw organisatie ervoor dat Wet-en Regelgeving m.b.t. tot de door u te onderhouden Assets bij uw Opdrachtgever te allen tijden goed zijn geborgd?
  - Op welke manier rapporteert u deze borging aan uw Opdrachtgever?
- Marktpartijen geven aan dat inzicht in de wettelijke inspectiemomenten van groot belang is. Dit moet voorkomen dat er assets niet compliant zijn. Hierbij wordt ook aangegeven dat er tijdens de transitiefase van de huidige naar de nieuwe overeenkomst het van belang is inzicht te krijgen in de inspectiemomenten en dat inspecties tijdig worden uitgevoerd. Op die manier wordt voorkomen dat er direct een inhaal slag gemaakt worden.
18. Onderhoud en Beheer van niet Wet-en Regelgeving gerelateerde werkzaamheden.
- Hoe zorgt uw organisatie ervoor dat periodiek niet-wettelijk uit te voeren onderhoudswerkzaamheden worden geborgd in de uitvoering?
  - Op welke manier rapporteert u aan uw Opdrachtgever deze borging?
- Hierbij wordt voornamelijk benoemd dat er jaarplanningen worden gemaakt waarop ook gerapporteerd kan worden. Hierbij worden ook mogelijkheden van assetmanagementsystemen benoemd.

19. Bepaalde installaties binnen ProRail maken geen onderdeel uit van deze aanbesteding en zijn in een aparte overeenkomst met andere partijen ondergebracht. ProRail is voornemens hiervoor goede demarcatie-afspraken te maken en op te nemen in het PvE. (voorbeelden: Keukenequipment, inbraak-en camerasystemen)
- Wat is uw advies aan ProRail om een dergelijke demarcatie goed (in) te regelen.
  - Kunt u vanuit uw eigen ervaring aangeven of dat altijd goed verloopt, waar de risico's liggen en welke bijdrage u kunt leveren om risico's te beheersen.
- Marktpartijen geven er de voorkeur aan dat zo veel mogelijk installaties onderdeel zijn van de overeenkomst. Door partijen wordt aangegeven dat in dergelijke gevallen demarcatie klip en klaar duidelijk moet zijn. Ook wordt de suggestie gedaan dat het verstandig kan zijn om de leverancier van het onderhoud aan die installaties die geen onderdeel uitmaken van de Scope onderdeel te laten zijn van de transitiefase. Het opstellen van een RACI wordt ook genoemd. Daarnaast heeft ProRail zelf ook een rol om de demarcatie tussen de verschillende contracten te bewaken.
20. ProRail brengt in 2024 alle te onderhouden Assets op basis van NLSFB codering en de BOEI systematiek volledig in kaart.
- Op welke manier zorgen partijen in de markt dat het ProRail Asset bestand op orde blijft en waar nodig (nog) verder geoptimaliseerd wordt?
  - Hoe heeft uw eigen organisatie dit georganiseerd?
- Het op orde houden van de assetinformatie is van veel factoren afhankelijk. Goede uitgewerkte procesafspraken en een nulmeting tijdens de transitiefase zijn daar voorbeelden van. Daarnaast is een vastleggen van assets en wijzigingen in status van essentieel belang. Een ondersteunende applicatie (van OG of ON) levert daar ook een grote bijdrage aan.
21. ProRail hanteert de BOEI systematiek voor het bepalen van het conditieniveau van de assets. Bent u hiermee bekend en kunt u conform die methodiek werken en rapporteren?
- Veruit de meeste partijen geven aan bekend te zijn met de conditiemeting op basis van de BOEI.
22. Onderhoudt u relaties met branchegenoten (eventuele concurrenten) ten behoeve van het beschikbaar hebben van kennis en specifieke vervangende onderdelen, voor welke u zelf geen fabrikant of dealer bent?
- Veruit de meeste partijen onderhouden contacten en werken samen met andere partijen op dit punt.
23. Hoe wilt u inregelen dat er bij reparatie tijdig onderdelen beschikbaar zijn ook na reguliere werktijd.
- Marktpartijen geven aan dat zij verschillende afspraken hebben met leveranciers om de beschikbaarheid van onderdelen (24/7) te garanderen. Daarnaast zijn er verschillende meningen gegeven over het op voorraad houden van onderdelen. Marktpartijen geven aan dat het van belang is om in de transitiefase vast te stellen wat mogelijk kritische onderdelen zouden zijn en daarvan te bepalen hoe hiermee om te gaan. Marktpartijen geven o.a. de volgende mogelijkheden aan: ProRail houdt deze op voorraad, de ON houdt ze op voorraad, of dat dit bijvoorbeeld bij een onderaannemer/ leverancier wordt neergelegd.

## Duurzaamheid

ProRail heeft een hoge ambitie met betrekking tot de duurzaamheid binnen de door haar te realiseren projecten. Ook bij deze opdracht willen wij invulling geven aan de opdracht, om op die manier een zo laag mogelijke milieubelasting te realiseren. Daarnaast heeft circulariteit een belangrijke rol in de realisatie van de opdracht.

24. Op welke wijze kunt u aan beide scopes van het onderhoud duurzaamheid/ circulariteit vorm geven binnen de verschillende installaties/bouwdelen bij deze opdracht?
- Er wordt verschillend omgegaan met deze vraag en de reacties lopen ook behoorlijk uiteen. Enkele punten die worden benoemd zijn het werken met circulaire en/ of biobased materialen, doorleggen van verduurzamingsopgave aan verhuurder, roadmap op basis van ESG en het uitvoeren van energiescans.
25. Op welke wijze kunt u dat voor ProRail inzichtelijk maken; op welk moment in het aanbestedingsproces en tijdens het uitvoeren van de opdracht?
- Hierbij worden diverse voorbeelden benoemd, waarbij veelal wordt benoemd een goed gunningscriterium op dit aspect vorm te geven, zodat marktpartijen zich op een goede kwalitatieve wijze kunnen onderscheiden.
26. Eén aspect van duurzaamheid is circulariteit. Binnen deze opdracht zijn er wellicht ook kansen op dit gebied. Kunt u aangeven in hoeverre u deze visie deelt, voor welke installaties/ type werkzaamheden dat geldt en vervolgens op welke wijze u de mate van circulariteit bij de verschillende installatietypes/ werkzaamheden kunt toepassen?
- De belangrijkste aspecten die hierbij zijn benoemd is het hergebruiken en het reviseren van vervangen onderdelen. Daarnaast wordt ook het oogsten van onderdelen uit vervangen installaties benoemd.

27. Ziet u andere aspecten/ kansen m.b.t. duurzaamheid bij de uitvoering van deze opdracht? Kunt u dat toelichten met voorbeelden?  
Hierbij naast de mogelijkheden zoals bij vraag 26 ook o.a. het toepassen van energiescans benoemd.

## KPI's

28. ProRail heeft de intentie om op basis van een (deels) prestatiecontract het Onderhoud & Beheer in de markt uit te vragen. Op grond hiervan hebben Opdrachtgever en Opdrachtnemer er gezamenlijk belang bij dat er periodiek inzicht wordt gegeven over de kwaliteit van de dienstverlening op basis van KPI's. Afhankelijk van het resultaat dient ook continue gestuurd te worden op verbeteren van dit resultaat. (Cirkel van Deming – PDCA) Wat zijn in de markt goede prestatie-eisen die representatief zijn voor het bepalen van de performance. Concreet benoemen en toelichten?  
Zowel voor wat betreft scope 1 als scope 2 worden er diverse elementen benoemd die als KPI kunnen functioneren. Dit zijn zowel harde als zachte KPI's.
29. Hoe gaat de markt om met het hanteren van het PDCA proces (cirkel van Deming)?  
In het merendeel van de reacties wordt benoemd dat de PDCA cyclus onderdeel is van de processen die worden gehanteerd. Hierbij speelt ook in veel gevallen ISO-9001 een rol.
30. Op welke manier is het in de markt gebruikelijk om overeenstemming te bereiken over de verschillende te gebruiken concrete KPI's?  
Er wordt veelal benoemd dat het wenselijk is om de KPI's gezamenlijk vast te stellen, waarbij in de aanbesteding een basis vastgelegd kan worden. De transitiefase zou hier ook voor gebruikt kunnen worden. De KPI's kunnen daar waar nodig periodiek bijgesteld worden.
31. Hoe ervaart u dat de markt de scores van de verschillende KPI's bepaald?  
Dit is ook afhankelijk van de wijze waarop de KPI's tot stand komen en ze moeten functioneel zijn.
32. Welke ervaringen heeft u vanuit uw eigen organisatie met het werken met KPI's.  
Alle partijen hebben (ruime) ervaring met het werken met KPI's.
33. Wat is uw advies over de wijze waarop, in een langdurige overeenkomst, een KPI-proces wordt ingericht en geborgd wordt?  
Hier wordt nogmaals benoemd dat KPI's functioneel moeten zijn, niet statisch moeten zijn en ook periodiek geëvalueerd moeten worden.

## KPI's betrekking hebbende op storingen.

34. Wat zijn, vanuit uw ervaring, redelijke prestatie eisen met betrekking tot uptime, downtime, hersteltijd, responsetijd etc.? Maak hierbij onderscheid tussen urgente en niet urgente storingen.  
Hierin worden verschillende uitgangspunten door de marktpartijen aangehaald. Constante factor daarbij is wel om een duidelijke classificering te maken van urgente en niet-urgente storingen en hier vervolgens een norm aan te koppelen.
35. Op welke manier maakt uw organisatie onderscheid tussen urgente en niet-urgente storingen?  
Hier wordt veelal benoemd dat de opdrachtgever hierin bepalend is. Hierbij zijn kritische prestaties van assets op de bedrijfsvoering van de OG veelal van belang.

## Het continue verbeteren van de kwaliteit van de dienstverlening is een gezamenlijke doelstelling.

36. Hoe kijkt u aan tegen het werken met een (financiële) Bonus / Malus methodiek? Hoe ziet dat er dan in de praktijk uit?  
Hier wordt verschillend over gedacht, waarbij het in grote lijnen gaat over sturen op de kwaliteit van dienstverlening. De vraag is of dat alleen met een malus wordt gerealiseerd. Een systeem waarbij ook een bonus gehanteerd wordt helpt wel daarbij. De bonus kan ook vorm gegeven worden door het opdragen van aanvullende werkzaamheden.
37. Heeft u andere adviezen die bijdragen aan het continue sturen op kwaliteitsverbetering?  
De lijn in de reacties is dat de marktpartijen voornamelijk adviseren om diverse overlegplatformen in te richten en periodiek samen te komen om op tactisch en strategisch niveau te bespreken hoe de samenwerking en dienstverlening geoptimaliseerd kan worden.

ProRail heeft een FMIS systeem, genaamd Facilitator. Deze applicatie is nog in ontwikkeling, waarbij nog onduidelijk is in hoeverre deze bij de start van deze overeenkomst optimaal gebruikt kan worden voor oplevering van KPI-resultaten die iets zeggen over de kwaliteit van de dienstverlening.

38. Op welke manier bent u gewend om KPI-rapportages op te leveren en daarmee (continue) inzicht te hebben in de kwaliteit van de dienstverlening?  
Marktpartijen werken veelal met een eigen assetbeheerapplicatie, waarin diverse zaken worden bijgehouden en waarmee ook rapportages opgeleverd kunnen worden. Partijen geven aan dat voor de OG de mogelijkheid aanwezig is om in te loggen in de applicaties voor 24/7 actuele statusinformatie..
39. Heeft uw organisatie mogelijkheden om hierin te faciliteren? Antwoord graag toelichten.  
Zie reactie bij vraag 38.

ProRail werkt met O-Prognose als applicatie voor het MJOP. Het jaarlijks opstellen van een MJOP maakt onderdeel uit van deze overeenkomst.

40. Bent u bekend met O-Prognose en werkt u hiermee?  
[Alle marktpartijen geven aan O-prognose te kennen en er mee te werken.](#)
41. Mocht dit niet het geval zijn op welke wijze wordt data, betrekking hebbende op het opstellen van het MJOP, doorgaans dan gedeeld, dusdanig dat dit in O-prognose kan worden ingelezen en Opdrachtgever de eigenaar is en blijft van informatie over haar eigen Assets.  
[Alle marktpartijen geven aan O-prognose te kennen en er mee te werken.](#)

## Administratieve afhandeling

42. Wat is uw ervaring met de administratieve werklast/ afhandeling van de aspecten uit de overeenkomst en de facturatie? Als u geen ervaring heeft met opdrachten binnen ProRail, horen wij graag welke kansen u ziet voor de administratieve afhandeling van onderhoudswerkzaamheden en projecten.  
[De reacties van de marktpartijen lopen wat uiteen, maar er wordt toch veel geadviseerd om een goede koppeling van de systemen te realiseren om fouten te voorkomen en zodat iedereen zo veel mogelijk over dezelfde informatie beschikt. Hierdoor kunnen administratieve processen effectiever ingericht worden en kunnen facturen sneller geaccordeerd worden.](#)
43. Op welke wijze kunt u maximale efficiëntie behalen in de administratieve afhandeling van het verstrekken van rapportages en keuringsrapporten en ons op een goede manier voorzien van managementinformatie?  
[Zie de reactie bij 42.](#)

## Afsluitend

44. Welke kansen ziet u bij deze opdracht?  
[Veruit de meeste marktpartijen zien deze opdracht als een kans voor bedrijfscontinuïteit gezien de beoogde looptijd van de overeenkomst. Daarnaast worden ook groei en werken aan langere termijn duurzaamheidsoplossingen benoemd.](#)
45. Onder welke algemene voorwaarden zou u deze werkzaamheden bij voorkeur willen uitvoeren. U kunt eventueel onderscheid maken tussen onderhoudswerkzaamheden en projecten.  
[De meeste marktpartijen geven er de voorkeur aan om te werken met de UAV of de ALIB, waarbij er een maximering op de aansprakelijkheid wordt ingeregeld. Andere suggesties die worden gegeven zijn bijvoorbeeld de DNR voor de ontwerpwerkzaamheden en verlengingen van de overeenkomst wederkerig maken.](#)
46. Wat is wat u betreft een optimale duur van de overeenkomst, om de assets op het gewenste instandhoudingsniveau te krijgen en duurzaamheidsambities te realiseren?  
[Er zit een redelijke variatie in de verschillende beoogde looptijden. Er wordt altijd wel uitgegaan van een langere initiële looptijd en dan verlengingsmogelijkheden. Totale duur van de overeenkomst wordt regelmatig tussen de 8 en 10 jaar benoemd.](#)
47. Welke aanbestedingsprocedure/ vorm heeft uw voorkeur om mee te schrijven met deze opdracht?  
[De voorkeur wordt gegeven aan de procedure met voorselectie, waarbij er in de gunningsfase een duidelijke nadruk op kwaliteit wordt gegeven in het gunningsmodel. Partijen zouden ook graag in gesprek gaan tijdens de procedure.](#)
48. Wat kan ProRail doen om de risico's van een mislukte aanbesteding te beperken? Hoe krijgen we voldoende en juiste inschrijvingen? Motiveer u antwoord.  
[De belangrijkste aspecten die door marktpartijen worden benoemd zijn o.a.:](#)
  - Volledige up-to-date assetlijst
  - Goede beantwoording van NvI vragen en minimaal twee ronden in de inschrijffase.
  - Heldere scope
  - Acceptabele voorwaarden
49. Welke mogelijke aannemersrisico's en risico's voor ProRail ziet u bij deze opdracht in de uitvoeringsfase en hoe zou u deze beheersen?  
[Marktpartijen geven hier met name aan dat de beschikbaarheid van technisch personeel lastig is, de status van de assets afwijkt van de daadwerkelijke status onvoorspelbare prijsstijgingen van arbeid en materiaal die niet gedekt worden door de afgesproken indexatiemogelijkheid.](#)
50. Wat wilt u ProRail aanvullend meegeven in de voorbereidingen van de aanbesteding van deze opdracht?  
[In de Reactie van de marktpartijen worden diverse aspecten benoemd die al eerder zijn opgenomen in de reacties. Daarnaast wordt aanvullend benoemd dat er voldoende tijd gegeven moet worden om een kwalitatieve inschrijving te doen.](#)



#### 4. Vervolg procedure

Er zijn geen individuele gesprekken gevoerd met de partijen. ProRail zal dit verslag ter informatie opnemen in het aanbestedingsdossier.

ProRail zal waar mogelijk en zinnig geacht conclusies uit deze marktconsultatie implementeren in het aanbestedingsdossier en/of procedure. ProRail zal de aanbesteding openbaar publiceren en alle geïnteresseerden kunnen deelnemen aan de procedure.