

## Samenvatting marktconsultatie VIT

In totaal hebben 22 marktpartijen gereageerd op de schriftelijke marktconsultatie VIT, evenwichtig verdeeld over Installateurs en Industriële Automatiseerders/System Integrators. Ook 3 Ingenieursbureaus hebben antwoorden ingediend. Alle 22 partijen hebben aangegeven te willen inschrijven, of overwegen dit in ieder geval. Ook gaven ze allemaal aan open te staan voor een toelichtend gesprek. Met 6 partijen is een toelichtend gesprek gevoerd.

De reacties variëren van opbouwend kritisch tot positief, veelal verklaarbaar door de aard van de marktpartij en hun relatie met RWS. Partijen hebben hun eigen visie gegeven over de opdracht en de voorgestelde aanbestedingswijze, uiteraard gegeven de beknopte informatie die RWS heeft verstrekt voor de schriftelijke marktconsultatie VIT.

De samenvatting bevat een beknopte weergave van alle schriftelijke antwoorden en toelichtende gesprekken.

<b>Vragen over de interesse in de opdracht</b>	
<b>A1</b>	<b>Wat zijn voor u redenen om wel of niet deel te nemen aan de aanbestedingsprocedure?</b>
	<p>Als redenen om <u>wel</u> deel te nemen geven marktpartijen aan dat ze een toegevoegde waarde moeten kunnen leveren. Ook de continuïteit van de onderneming wordt als reden genoemd. Veel partijen geven hun ervaring/expertise, competentie en kennis/deskundigheid als redenen. Een aantal marktpartijen geven de mogelijkheid tot vernieuwing/innovatie aan als mede reden, alsmede strategische overwegingen. Ook het feit dat het IA-perceel apart wordt aanbesteed, wordt door een paar partijen als reden genoemd.</p> <p>Als reden om <u>niet</u> deel te nemen noemen marktpartijen de vermoedelijk hoge aanbestedingskosten/-inspanningen en de concurrentie met tegelijkertijd lopende aanbestedingen. Ook wordt een te hoog risicoprofiel genoemd als reden. Veel partijen geven de vermoedelijk hoge selectie eisen en te grote concurrentie op als redenen op om niet deel te nemen.</p> <p>Enkele partijen geeft aan dat bij aanpassing van bestaande systemen, in plaats van vervanging door een geheel nieuw 3B systeem, het risicoprofiel flink groter wordt en vragen zich af of dit nu een optimale keuze is voor dit contract.</p>
<b>A2</b>	<b>Overweegt u, gebaseerd op de beperkte informatie uit dit document, in te schrijven op deze aanbesteding?</b>
	Alle respondenten hebben aangegeven op één of beide percelen te willen inschrijven.
<b>A3</b>	<b>Indien uw antwoord op vraag A2 'ja' is, op welk perceel overweegt u dan in te schrijven</b>
	Vijf respondenten geven aan het liefst op beide percelen te willen inschrijven. Elf respondenten geven het IA-perceel aan als voorkeur. Drie respondenten geven aan nu nog geen keuze te maken. Drie respondenten geven het LFV-perceel aan als voorkeur.
<b>A4</b>	<b>Indien uw antwoord op vraag A2 'nee' is, middels welke wijziging(en) zou u overwegen wel in te schrijven?</b>
	Naast de positieve reactie van alle respondenten op vraag A2, hebben een paar marktpartijen de scopeafbakening en het raakvlak als gevolg van de gescheiden percelen als aandachtspunt meegegeven. Ook aanvulling van de scope met 'vervanging van 3B/MMI' wordt door enkelen als interessant gezien. De risicoverdeling is voor de meeste partijen hierin leidinggevend.

<b>Vragen over de opdracht</b>	
<b>B1</b>	<b>Heeft u suggesties voor de invulling van samenwerking tussen u, de marktpartij van het andere perceel en Opdrachtgever?</b>
	<p>De antwoorden over de invulling van de samenwerking kennen diverse smaken, die in meer of mindere mate te combineren zijn. Het duidelijk beleggen van de verantwoordelijkheid komt veelvuldig terug. Ook hier is de 'afkomst' van de diverse partijen bepalend voor de inhoud van de reacties:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suggestie tot vorming van een bouwteam of alliantie tussen IA, LFV en RWS, met een</li> </ul>

	<p>samenwerkingsovereenkomst tussen deze drie partijen. Dit ter verduidelijking van de verantwoordelijkheden, afspraken tav samenwerking, raakvlakafstemming en coördinatie.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Suggestie om de optie open te houden om één partij/consortium te selecteren voor beide percelen, dan wel coalitievorming vooraf aan de markt zelf over te laten. Dit verhoogt de kans op integraliteit en verkleint de kans op vastlopen van de samenwerking tijdens de uitvoering.</li> <li>- Suggesties voor één projectteam, één (netwerk)locatie.</li> <li>- Suggesties voor één onafhankelijk testteam. Dit onafhankelijke en door OG ingehuurde testteam zou integraal door alle fasen heen de testen en toetsen moeten uitvoeren.</li> <li>- Suggestie om 8 tunnels op te delen in blokken van (volgtijdelijk) één of meerdere tunnels. Na de eerste kan dan worden gewerkt met incentives en lessons learned voor het vervolg.</li> <li>- Suggestie tot een samenwerkingsovereenkomst tussen IA en LFV. Dit ter verduidelijking van de gezamenlijke en individuele verantwoordelijkheden.</li> <li>- Het belang van bedrijfskarakter, cultuur, DNA, begrip, commercie, openheid wordt genoemd.</li> <li>- Suggestie om een prikkel in te bouwen, bv in de vorm van een bonus bij goede samenwerking. Dit kan helpen om de samenwerking goed te houden ook gedurende de integratie- en realisatiefase.</li> <li>- Suggestie om een derde onafhankelijke partij in te zetten die de samenwerking tussen partijen actief vorm geeft en bewaakt.</li> </ul> <p>In de gesprekken wordt samenwerking als een van de belangrijkste kpi's beschouwd, hier dient veel aandacht aan te worden gegeven. Van belang wordt geacht dat aan het begin van de Integratiefase direct wordt bekeken of de gezamenlijke belangen matchen. Ook is aangegeven dat mogelijk een gat gedicht moet worden doordat er verschillende ontwerpfilosofieën gehanteerd worden door beide gegadigden. Suggestie is om in het begin van de Integratiefase diverse heisessies te houden.</p>
--	---

### Vragen over een effectieve samenwerking

<b>C1</b>	<p><b>Welke belangrijkste voor- en nadelen, risico's ziet u binnen deze voorgenomen aanpak? (1 aanbesteding met 2 percelen, 2 partijen met deels overlappende verantwoordelijkheid, IA partij fungeert als System Integrator)</b></p>
	<p>Uit de reacties van een aantal partijen blijkt dat RWS de risicoverdeling bij deze insteek niet helemaal helder heeft weergegeven. RWS bedoelt de volgende risicoverdeling: de LFV partij is verantwoordelijk voor de installatie en werking van de TTI's en levert deze lokaal op in de tunnels. De IA partij is verantwoordelijk voor de integraal functionerende systemen en de bediening en besturing ervan. Maar de IA partij is niet verantwoordelijk indien blijkt dat een door de LFV partij opgeleverde installatie niet naar behoren werkt.</p> <p>Als belangrijkste voordelen worden genoemd:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nieuwe toetreders tot branche is mogelijk.</li> <li>- Gelijkwaardige contractanten en evenveel aandacht voor IA en LFV.</li> <li>- Beste partij (expertise, competentie) op het juiste perceel, ruimte voor nieuwe toetreders.</li> <li>- Eén partij is functioneel eindverantwoordelijk, namelijk IA.</li> <li>- Door integratiefase is goede demarcatie mogelijk.</li> <li>- Tijdige afstemming is mogelijk over oplossingsrichtingen, aanpak, testen en training.</li> </ul> <p>Als belangrijkste nadelen/risico's worden genoemd:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kans op overlap of gaten bij opsplitsing in twee percelen.</li> <li>- Systeemintegraliteit is niet automatisch gewaarborgd.</li> <li>- Past niet binnen de ontwikkelingen in de markt.</li> <li>- Grote aanbestedingsinspanning.</li> <li>- Het niet vrijwillig kiezen is een risico voor een goede samenwerking tussen de twee partijen.</li> <li>- Deze aanpak vereist een zwaardere regierol van OG, twijfel of OG deze ook pakt.</li> <li>- Indien er problemen ontstaan kan het zo uitpakken dat beide gegadigden dit direct via OG escaleren in plaats van dat ze er onderling uit proberen te komen.</li> </ul>

	<p>Een suggestie die meerdere malen is gehoord is om ook het stuk intelligentie 'aan de LFV zijde' onder te brengen in de scope van het IA perceel. Dit mede omdat de IA gegadigde zo snel mogelijk de interface specificaties nodig heeft. De suggestie is om in ieder geval op component niveau algemeen geaccepteerde standaarden worden ingekocht die breed bekend zijn in de markt.</p>
--	--

<b>Vragen over het aanbestedingsproces</b>	
<b>D1</b>	<p><b>Heeft u suggesties over de inrichting van de beoogde samenwerking in de Integratiefase?</b></p>
	<p>De volgende suggesties worden meegegeven:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tijdens de integratiefase een integraal ontwerp maken (System Development Plan) en enige testen uitvoeren.</li> <li>- Cruciaal in deze fase is de het delen van de verwachtingen, commitment en elkaars rollen.</li> <li>- Laat de IA partij de LFV aanbieder beoordelen en maak IA opdrachtgever van LFV</li> <li>- Beslissingen laten maken door een op te richten Change Control Board met daarin vertegenwoordiging van beide ON's en OG.</li> <li>- Aandacht voor integratie niet alleen in de integratiefase, maar ook al in de dialoofase.</li> <li>- Introduceer meetbare KPI's in de samenwerking.</li> <li>- RWS dient de regierol te pakken in de Integratiefase.</li> <li>- Stel een kernteam aan, die als een soort architect alles overziet. Dit zowel op technisch vlak (gegevens interface, goed gedocumenteerde software, API's) als managerial (kennis van koppelvlakken, engineering).</li> <li>- Snelle afstemming/gegevensuitwisselingen/synchronisatie tussen beide partijen op gebied van de plannings en testen.</li> </ul>
<b>D2</b>	<p><b>De totale doorlooptijd van de aanbestedingsprocedure is bij benadering 9 maanden. Na de voorlopige gunning start de Integratiefase, die 4 maanden beslaat alvorens de definitieve gunning plaatsvindt. Wat is uw mening over de totale doorlooptijd van de aanbesteding?</b></p>
	<p>Voor een aantal partijen was niet duidelijk of de genoemde 9 maanden inclusief of exclusief de integratiefase was bedoeld. RWS bedoelde de genoemde 9 maanden exclusief de integratiefase.</p> <p>De meeste marktpartijen vinden de aanbestedingsplanning realistisch. Een aantal partijen geven aan dat 9 maanden wel lang is en kostbaar kan zijn en vragen zich af of er een rekenvergoeding wordt gehanteerd.</p> <p>Een aantal partijen vinden 4 maanden voor de 'samenwerkingsopgave' ambitieus.</p>
<b>D3</b>	<p><b>RWS denkt erover om een partij slechts 1 perceel te gunnen, niet beide, om zo de opdracht aan verschillende marktpartijen te gunnen die ieder vanuit hun kerncompetenties werken. Hoe kijkt u hier tegenaan?</b></p>
	<p>12 van de 22 respondenten staat positief tegenover deze aanpak, het betreft hier voornamelijk marktpartijen uit de IA-branche. Als argumenten worden genoemd:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Een logische systeemscheiding, die ieder om een andere aanpak vragen.</li> <li>- Optimaal gebruik van kennis, expertise en competentie.</li> <li>- De met IA gemoeide risico's worden vaak onderschat door de grote installateurs</li> <li>- Vaak wordt in een veel te laat stadium pas aandacht geschonken aan het ontwerp van de IA, terwijl dit direct prominente aandacht verdient.</li> <li>- Het IA deel van een opdracht wordt op deze manier niet overruled door 'het grote geld' dat vaak in de beton en installaties zit.</li> </ul> <p>5 van de 22 respondenten zijn geen voorstander van deze aanpak, het betreft hier voornamelijk marktpartijen uit de installatiebranche. Als argumenten worden genoemd:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Er zijn al partijen die stand-alone meer dan genoeg ervaring hebben met systeemintegratie.</li> <li>- Markt kan dit beter zelf regelen.</li> <li>- Combineren van twee kwaliteitssystemen is risicovol.</li> <li>- TTI partijen zijn juist aan het investeren in IA en Systeem Integratie, deze wijze van</li> </ul>

	<p>aanbesteden is tegengesteld aan de ontwikkelingen in de markt.</p> <p>5 van de 22 respondenten staat neutraal tegenover deze aanpak, daarbij gebruikmakend van bovenstaande argumenten.</p>
--	--

De antwoorden op vragen E1 t/m F3 leverden geen voor de marktconsultatie relevante en/of onderscheidende informatie op en zijn daarom niet opgenomen in deze samenvatting.

<b>Tot slot</b>	
<b>F4</b>	<b>Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen?</b>
	<p>Een aantal aangedragen ideeën, suggestie en opmerkingen zijn reeds in de voorgaande antwoorden aan de orde gekomen. Hier wordt een samenvatting van de overige vragen, ideeën, suggesties en opmerkingen gegeven:</p> <p>Waarom wordt gekozen voor een LFV vervanging conform LTS, terwijl de besturing niet wordt aangepast aan 3B? Of andersom, waarom wordt niet gekozen voor 1 op 1 vervanging, zodat de besturing (nagenoeg) niet hoeft te worden aangepast?</p> <p>Een aantal partijen geeft tevens aan dat het geheel vervangen van de bestaande B&amp;B ongeveer net zo duur zal zijn als het aanpassen van de bestaande besturing. Het aanpassen zorgt naar hun mening alleen voor een extra software laag welke extra risico introduceert met weinig toegevoegde waarde.</p> <p>Verschillende partijen geven aan het belangrijk te vinden dat onderscheidende EMVI criteria een grote rol spelen. Men wil zich kwalificeren op kwaliteit en ziet blijkbaar te vaak dat de hoogte van de aanbiedingsom toch doorslaggevend is. Goede kwaliteit tegen een marktconforme prijs in plaats van de goedkoopste aanbieder (die in de praktijk vaak geen goede samenwerking oplevert, lage kwaliteit en disputen over geld).</p> <p>Aanbeveling die hierbij gedaan wordt is om in te zetten op ervaring met integraliteit. Een andere aanbeveling is om in te zetten op flexibiliteit: de IA partij zal in zijn planning afhankelijk zijn van de LFV partij en moet hiermee flexibel om kunnen gaan.</p> <p>Een genoemde variant was om een aparte partij te contracteren die samen met OG het ontwerp (VO en DO) opstelt en samen het verificatie- en validatieproces bepaald. Vervolgens worden voor de realisatie andere partijen geselecteerd die 'slechts' gaan uitvoeren.</p> <p>Een andere suggestie is om beide percelen volgordelijk uit te voeren. Te beginnen met een LFV partij: de gemaakte/aangeboden keuzes/producten dienen dan als input voor de contractering van een IA partij. Eén partij vindt het beter om eerst een IA partij te selecteren die vervolgens mee beslist over de keuze voor een LFV partij.</p> <p>Belangrijk aandachtspunt is tevens dat er binnen VIT best veel werk verzet dient te worden binnen relatief korte tijd. En dit binnen het gegeven van bestaande, in gebruik zijnde, tunnels die maar kort afgesloten kunnen worden.</p> <p>Daarbij komt er de komende tijd veel werk op de markt, partijen zullen afwegingen maken (op basis van capaciteit, risicoprofiel, winstgevendheid enz.) waar ze aan de slag willen.</p>