

Marktconsultatie Waardegedreven Onderhoudscontract

De provincie Noord-Brabant heeft op 8 en 9 mei 2025 een marktconsultatie gehouden ten behoeve van het Waardegedreven Onderhoudscontract. Dit contract moet vanaf medio 2026 invulling gaan geven aan de variabele onderhoudsbehoefte van het provinciale areaal. Dat zal gebeuren in twee percelen die op vergelijkbare wijze maar met twee verschillende aannemers worden ingevuld. Daarbij zal er een nadrukkelijke adviesrol zijn weggelegd voor de betreffende aannemers om te komen tot de beste onderhoudsmaatregel, met de meeste maatschappelijke waarde.

Voorzien wordt om met de aanbesteding van dit contract te starten in november 2025. De wijze waarop het contract vorm krijgt en wijze waarop de provincie tot een selectie komt voor de meest geschikte aannemers was onderwerp van gesprek tijdens de marktconsultatie.

Er heeft, middels loting, een selectie plaatsgevonden van aannemers waarmee gesprekken gevoerd zouden worden. Op basis daarvan is met zeven aannemers gesproken: BAM, Strukton, Dura Vermeer, D. v.d Steen, Van Gelder/ Vermeulen, Mourik en Boskalis. Dit document vat de belangrijkste bevindingen en inzichten samen die uit deze marktconsultatie naar voren zijn gekomen. Aan deze bevindingen kunnen geen conclusies verbonden worden, uiteindelijk vertaalt opdrachtgever (provincie Noord-Brabant) de bevindingen naar een contract dat in november wordt aanbesteed. De 7 gesprekken hebben, met alle aannemers, op basis van een korte presentatie en een gelijke set vragen plaatsgevonden (zie bijlage 1). Voorliggend verslag, inclusief de presentatie, wordt op TenderNed geplaatst.

De samenvatting van de gesprekken is onderstaand per onderdeel beschreven.

Contractvorm en -structuur

1. **Sterke voorkeur voor bouwteamachtige constructie:** Vrijwel alle partijen adviseren een bouwteamachtige-constructie waarbij wordt geadviseerd onder de DNR of de UAV boven de voorgestelde combinatie van een samenwerkingsovereenkomst onder de UAV-GC en deelopdrachten onder de UAV. Ook wordt het werken met een vast "kernteam" benoemd.
2. **Spanning in verantwoordelijkheidsverdeling:** Meerdere partijen wijzen op de spanning tussen de adviserende rol en de uitvoeringsverantwoordelijkheid. In de presentatie is nu opgenomen dat de aannemer eerst adviseert onder de UAV-gc, waarbij hij verantwoordelijk is voor het ontwerp. Daarnaast staat in de presentatie dat bij de uitvoering de UAV van toepassing wordt verklaard waarbij de opdrachtgever weer volledige verantwoordelijk is voor het ontwerp. Het komen tot een goede verdeling van verantwoordelijkheden voor de mogelijke risico's die kunnen optreden verdient nog uitwerking.
3. **Onnodige formalisering vermijden:** De partijen benadrukken dat veel formele stappen en vooraf voorgeschreven documentatie (zoals RAW-bestekken) overbodig kunnen zijn in een goede samenwerkingsrelatie. Voor de partijen is het niet noodzakelijk de ontwerpen te vertalen naar een bestek alvorens te kunnen starten met de realisatie van een Werk. Wel zijn er heldere werkomschrijvingen, uitgangspunten en overeengekomen ontwerpen noodzakelijk om te komen tot een eerlijk afprijsbare en controleerbare aanbieding.

Vergoedings- en Prijsmodel

1. **Open begroting vs. eenheidsprijzen:** Er is een sterke voorkeur bij het indienen van een aanbieding per deelopdracht door te werken met een open begroting in plaats van het werken met eenheidsprijzen verkregen tijdens de aanbesteding door het toepassen van bijv. een OMOP. Partijen geven aan dat het werken met een OMOP leidt tot speculatieve inschrijvingen om te komen tot een zo laag mogelijke inschrijfsom. Daarnaast wordt aangegeven dat een OMOP beperkend kan werken bij het geven van adviezen voor innovatie varianten die niet passen bij de voorgeschreven werkzaamheden in het OMOP.

Partijen geven aan te verwachten dat PNB voldoende beeld heeft van prijzen voor dit type werkzaamheden om daarmee een openbegroting te kunnen beoordelen.

2. **Advisering vergoeden:** Het Waardegedreven onderhoudscontract bestaat voor een deel uit het adviseren van de juiste maatregelen en vervolgens uitvoeren van werkzaamheden. Voor het vergoeden van het adviesdeel worden verschillende opties geopend:
 - Vaste "contributie" voor een IPM-team;
 - Uurtarieven op regiebasis;
 - Percentage van uitvoeringskosten (sommige partijen, maar met terughoudendheid).

Een combinatie van contributie en verrekenen op basis van regie behoort ook tot de mogelijkheden. Aannemers wijzen erop dat men niet moet besparen op het vergoeden van de adviserende rol; een goed advies verdient zich later tijdens de realisatiefase terug en mag niet afhangen van een vooraf ingeschreven budget, vooral ook omdat men vooraf niet weet wat de uitkomst is van de adviezen.

3. **Prijs in aanbesteding minimaliseren:** Verschillende partijen adviseren om de prijscomponent in de aanbesteding te minimaliseren en meer op kwaliteit te selecteren.
4. **Incentives voor goede advisering:** Enkele partijen benadrukken het belang van (stimulerende)bonus voor adviezen die waarde toevoegen, ook als dat leidt tot minder uitvoeringswerk. Andere partijen geven aan dat hun eigen ambities voldoende zijn om te willen innoveren en de juiste adviezen te geven. Daarnaast motiveert het medewerkers als zij goede adviezen kunnen geven welke ook opvolging krijgen en is de contractduur met kans op verlenging ook een stimulerende bonus om goed advies te leveren.

Balans tussen Adviseren en Uitvoeren

1. **Fundamentele spanning:** Alle partijen erkennen de spanning tussen adviseren (soms om minder te doen) en het verdienmodel van aannemers (gebaseerd op omzet). Vrijwel alle partijen erkennen dat deze omslag van denken nodig en gaande is, "een transitie van een omzet gedreven model naar een meer circulaire economie", waarbij het voor de partijen belangrijker is zicht te hebben op een voorspelbare continue stroom aan opdrachten dan op het generen van een tijdelijke maximale hoeveelheid aan werk.
2. **Lange termijn als oplossing:** Er is een sterke voorkeur dat een lange termijnrelatie essentieel is om de bij punt 1 genoemde fundamentele spanning te overbruggen. De zekerheid van een meerjarige relatie stelt aannemers in staat met vertrouwen te adviseren over optimale oplossingen, ook als die minder omzet opleveren.
3. **Advies als toegevoegde waarde:** Men benadrukt dat advisering zonder belangenconflict de echte toegevoegde waarde is van dit contract, en dat dit anders georganiseerd moet worden dan in traditionele contracten. Partijen geven daarbij aan zo vroeg mogelijk in het proces betrokken te willen worden om daarmee zoveel mogelijk toegevoegde waarde te kunnen genereren.
4. **Transparantie in besluitvorming:** Partijen benadrukken dat indien de aannemers en opdrachtgever samen aan de lat staan voor adviezen, het belang van is dat opdrachtgever transparant is in haar afwegingen voor de besluitvorming.

Contractduur en Verlengingsstructuur

1. **Minimaal 4 jaar:** Alle partijen zijn het erover eens dat 4 jaar een absoluut minimum is voor een langjarige relatie binnen dit type contract. Meerdere partijen noemden 5 jaar als betere basisduur.

2. Twee visies op verlenging:

- **Beloningsstructuur:** De meeste partijen hebben een voorkeur voor een 4+2+2 of 5+3 constructie, waarbij verlenging als beloning dient voor goede prestaties.
- **Direct 8 jaar met exit:** Enkele partijen pleiten voor direct 8 jaar met mogelijkheid tot vroegtijdige beëindiging als gevolg van bv. negatieve beoordelingen/ samenwerking.

Voorkeur bij de meeste partijen lijkt uit te gaan naar een opbouw, dus starten met 4 of 5, met de mogelijkheid tot verlenging. Op deze wijze wordt een (stimulerende) bonus gecreëerd. Partijen wijzen er daarbij op dat samenwerken binnen een contract twee kanten opwerkt: ook een aannemer moet de mogelijkheid hebben om het contract niet te verlengen indien daar aanleiding toe is.

3. **Leercurve:** Partijen benadrukken dat de eerste 2 jaar nodig zijn om elkaar, de werkwijze en het areaal te leren kennen, waarna pas echt waarde kan worden toegevoegd. Waarmee de minimale duur van 4 jaar wordt onderbouwd.
4. **Evaluatiemomenten:** Meerdere partijen pleitten voor formele evaluatiemomenten (bijvoorbeeld na 3 jaar) om de samenwerking te beoordelen en waar nodig te herzien (indien hier een nadrukkelijke wens toe is vanuit beide partijen).

Aanbestedingsstrategie

1. **Kwaliteit boven prijs:** Sterke voorkeur is dat de aanbesteding meer op kwaliteit dan op prijs moet worden gebaseerd. Ook werd "Rapid Circular Contracting" met een beoordeling op 100% kwaliteit voorgesteld.
2. **Interactie in aanbesteding:** Meerdere partijen pleitten voor interactie tijdens de aanbesteding, doormiddel van dialoogrondes, presentaties of verificatiegesprekken. Enerzijds om de plannen toe te lichten, anderzijds om elkaar al in die fase te leren kennen (de daadwerkelijke teamleden).
3. **Uitwerking deelopdrachten:** De meeste partijen steunen het idee om concrete deelopdrachten mee te geven in de aanbesteding, maar adviseerden om deze als planvormingsopgave te gebruiken, niet als prijsopgave.
4. **Trechteren:** Een aantal partijen geven aan trechteren niet nodig te vinden, zij maken zelf wel de keuze, wel of niet in te schrijven op basis van onderscheidend vermogen. Een enkele partijen geeft aan dat het wel verstandig is om te trechteren om niet iedereen te belasten met hoge tenderkosten. Op dit punt waren er verschillende inzichten, maar als toch getrechtered wordt is men wel gelijkgestemd dat dit niet dient te gebeuren op basis van loting, maar op basis van een kwalitatief criterium.

Data en Innovatie

1. **Kansen in data-uitwisseling:** Partijen zien een grote kans in het verbeteren van data-uitwisseling tussen systemen.
2. **Doorontwikkeling van data:** Alle partijen onderschrijven het belang van doorontwikkeling van areaaldata gedurende de contractperiode. Daarbij liggen er ook kansen in het toepassen van AI bij het analyseren van data en het voorspellen van noodzakelijk onderhoud. Een langere termijn van samenwerking wordt hiervoor essentieel gezien, omdat daarmee ook historische kennis wordt opgebouwd.
3. **Ruimte voor innovatie:** Het belang van ruimte voor innovatie en het testen van nieuwe technieken (zoals duurzame asfaltmengsels) wordt benadrukt. Daardoor kunnen zowel de opdrachtgever als de opdrachtnemer veel meerwaarde halen uit een langere samenwerking.

Belangrijkste Risico's en Aandachtspunten

1. **Perverse prikkels:** Verschillende partijen waarschuwen voor perverse prikkels, zoals goedkoop inschrijven op advisering om later te verdienen aan uitvoering.
2. **Personeelsinzet:** Partijen wijzen op de uitdaging van het vasthouden van personeel dat vooral advieswerk doet versus personeel dat tijdens de realisatie direct omzet genereert. Voor zowel personeel dat advieswerk verricht als personeel voor de realisatie geldt een schaarste, waarbij steeds weer een afweging gemaakt moet worden op basis van budget, tijd, capaciteit.
3. **Speculatieve inschrijvingen:** Meerdere partijen waarschuwen voor speculatieve inschrijvingen bij het gebruik van een OMOP en te veel nadruk op prijs in de aanbesteding. Voor een aantal partijen leidt een aanbesteding met als prijscomponent een OMOP tot een 'no-go' om in te schrijven.

Samenvattend

De marktconsultatie wordt door alle deelnemers gewaardeerd. Het feit dat in deze fase al meegedacht kan worden aan de best passende contractvorm en de wijze van selectie wijst al op een aanpak om samen tot resultaat te komen. Op basis van bovenstaande kan samenvattend weergegeven worden dat de aannemerij de provincie de volgende aandachtspunten meegeeft:

Samenwerking via:

1. **Kies voor een "bouwteam"-achtig samenwerkingsmodel** waarin provincie en aannemers gezamenlijk tot beste oplossing komen op basis van goed advies.

Contractvorm via

2. **Werk met open begrotingen** voor transparantie en "eerlijk geld voor eerlijk werk".
3. **Zorg voor voldoende contractduur** (minimaal 4 jaar) met duidelijke verlengingsmechanismen.
4. **Creëer een (stimulerende) bonus voor goede advisering**, ook als dat leidt tot minder uitvoeringswerk.
5. **Investeer in data-uitwisseling** en maak dit een expliciet onderdeel van het contract.
6. **Bied continuïteit en voorspelbaarheid** in werkzaamheden als (positieve) bonus om in te schrijven en om personeel te kunnen vasthouden.

Aanbesteding via:

7. **Bouw interactie tijdens de aanbesteding** om de uitvoerende teams te leren kennen.
8. **Minimaliseer de prijscomponent** in de aanbesteding en focus op kwaliteit en samenwerking.

Marktconsultatie

***Waardegedreven
Onderhoud (WGO)***

Provincie Noord-Brabant



PROVINCIE NOORD-BRABANT

BJ9640-103-101-RHD-CM-PR-PP-X-0001 | Internal use only | Sjaak Remmits | 8 mei 2025



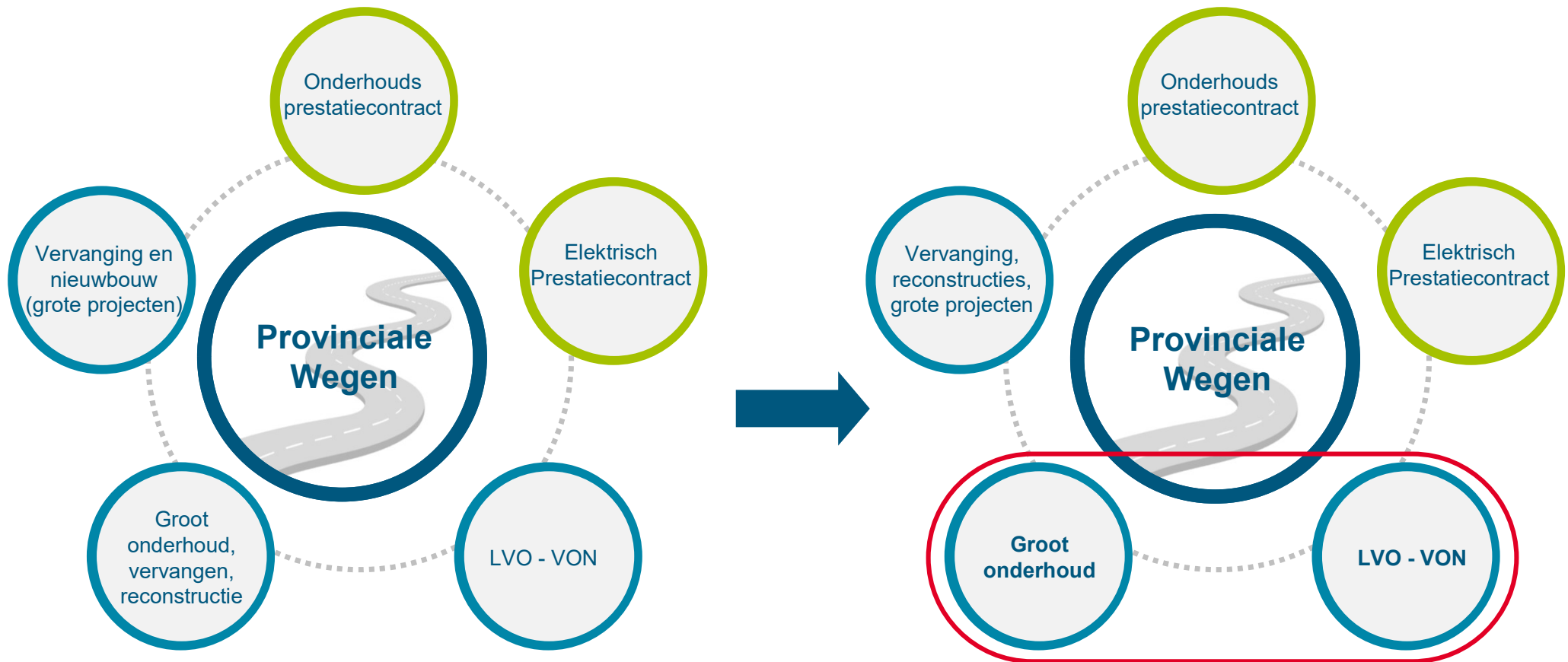
Te bespreken

- Wie zitten er aan tafel
- Doel van deze Marktconsultatie
- Spelregels
- Beschrijving project Waardegedreven Onderhoud
- Belangrijkste vragen
- Afsluiting

Deze presentatie is gebruikt om het gesprek tijdens de marktconsultatie op gang te brengen. De inhoud van de presentatie biedt geen garanties op de inrichting van het daadwerkelijke contract en hier kunnen dus ook geen rechten aan ontleend worden.



Verschuiving in contractstructuur



De vijf kerndoelen die we nastreven



Flexibiliteit

Verhogen van de handelingssnelheid bij een nieuwe onderhouds-behoefte



Transactiekosten

Verlagen van de transactiekosten van nieuwe aanbestedingen



Samen creëren

Kennis benutten van de markt als belangrijkste adviseur, provincie blijft in the lead voor de uiteindelijke programmering



Duurzaamheid en innovatie

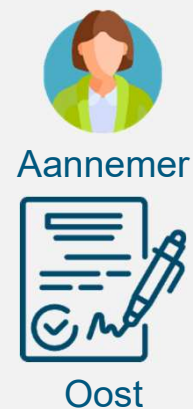
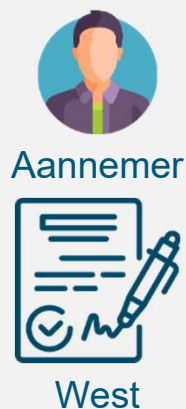
Stabiele, langjarige verbintenis om ook te kunnen investeren in verduurzaming en ruimte te geven voor innovaties



Waardecreatie

Meer waarde voor dezelfde euro: waardegedreven

De totale opgave verdeeld in twee percelen



Twee raamovereenkomsten:

- Met twee aannemers;
- Groot Onderhoud en LVO voor provinciale wegen;
- Aannemers adviseert en realiseert;
- Advies o.b.v. Waardekader;
- Provincie besluit;
- Aanbesteding najaar 2025;
- Start medio 2026;
- Voor 4 jaar met mogelijkheid tot verlenging.

Programmering:

OG:

10 jaren
programma
voor het
onderhoud van
de wegen

Prioritering:

Aannemer/Opdrachtgever:

Analyseren
informatie



Advies
(TOM: Basis, LVO, GO en GO+)
voor deelopdrachten
in komende 4 jaar



OG:

Besluit scope
WGO voor
deelopdrachten
volgend jaar

Informatie per weg:

- Areaalgegevens
- Schouwgegevens OPC
- Knelpunten analyse
- Klachten
- Omgevingsaspecten
- Budgettering

Informatie algemeen:

- Wet en regelgeving
- Technische normen
- Richtlijnen
- Ambities en doelstellingen
- Eisen contract

Waardekader:

- Veerkracht
- Leefbaarheid
 - Geluid + trillingen
- Duurzaamheid
 - Energie + CO2
 - Klimaatadaptatie
 - Biodiversiteit
 - Circulariteit

Voorbereiding uitvoering:

Aannemer:

Uitvoeren
onderzoeken en
ophalen KES



Uitwerken DO / UO /
Werkplannen / aanvraag
vergunningen / meldingen



Opstellen
aanbieding
voor NOK



OG:

“Go / NO go”
voor NOK

Informatie per weg:

- Areaalgegevens
- Schouwgegevens
- OPC
- Knelpunten analyse
- Klachten
- Omgevingsaspecten
- Budgettering

Informatie algemeen:

- Wet en regelgeving
- Technische normen
- Richtlijnen
- Ambities en doelstellingen
- Eisen contract

Waardekader:

- Veerkracht
- Leefbaarheid
 - Geluid + trillingen
- Duurzaamheid
 - Energie + CO2
 - Klimaatadaptatie
 - Biodiversiteit
 - Circulariteit

De overeenkomst:

Samenwerking tussen provincie Noord-Brabant en 2 aannemers

Raamovereenkomst o.b.v. de UAV-gc 2025

Basisovereenkomst

Vraagspecificatie Algemeen en Proces

Annexen:

- Annex XI: Informatie

Realisatie deelopdracht

Nadere overeenkomst o.b.v. de UAV 2012

Definitief en Uitvoeringsgereed Ontwerp + Bestek + Inschrijfstaat

Behandeling vragen.

1. Hoe verwacht u het beste invulling te kunnen geven aan de samenwerking met de provincie en de adviserende rol zoals die nu voorzien is binnen het WGO-contract?
2. Wij voorzien nu een jaarlijkse 'contributie' voor de samenwerking en advisering over de prioritering en waardegedreven afweging. Hoe kijkt u hier tegenaan en op welke manier moet de inzet van u als aannemer contractueel geborgd zijn?
3. In hoeverre biedt het gebruik van een OMOP-bestek u voldoende ruimte om vrijuit te adviseren over de beste maatregel en hoe borgen we hiermee innovaties gedurende de loop van het project?
4. De opdrachtgever wenst een meerjarige verbintenis met twee marktpartijen (twee percelen). Wat is voor u een logische en wenselijke lengte en op welke wijze kan hierin een belonings- of juist escapemogelijkheid worden ingebouwd (denk aan verlenging op basis van geleverde prestaties)?
5. Welke andere risico's of kansen ziet u ten aanzien van het WGO-contract en de daarbij te doorlopen aanbesteding?