

Dit verslag is een samenvatting van de tweede marktconsultatie over de 'Hoofdvaarweg Lemmer-Delfzijl, renovatie kanaal fase 1, planuitwerkingsfase (inclusief contractvoorbereiding tranche 4)'. Deze marktconsultatie heeft op dinsdag 18 mei 2020 plaatsgevonden waarvoor de partijen uit het Raamcontract SO3 zijn uitgenodigd. De PowerPointpresentatie die gedurende deze marktconsultatie is weergegeven, is als bijlage aan dit verslag toegevoegd. Aan dit verslag en de bijhorende bijlage(n) kunnen geen rechten worden ontleend.

Gedurende de presentatie zijn verschillende onderwerpen aan bod gekomen:

- Op orde brengen van de areaalgegevens
- Datamanagement
- Samenwerking
- Afwegingen Best Value Aanpak (hierna: BVA)
- Essentie Financieel Deel Inschrijving

Tevens hebben de aanwezige partijen de gelegenheid gekregen vragen te stellen en opmerkingen te geven. Hieronder zijn kort de toelichtingen die zijn gegeven bij bovenstaande onderwerpen samengevat. Per onderwerp zijn tevens de opmerkingen en vragen die tijdens de presentatie aanbod kwamen verwerkt.

1. Toelichting 'Op orde brengen van de areaalgegevens'

In dit gedeelte van de presentatie is toegelicht wat Opdrachtgever (Hierna: OG) beoogt met het op orde brengen van de areaalgegevens en welke werkzaamheden daaronder verstaan worden. Samengevat wordt dan de Opdrachtnemer (hierna: ON) in baseline 1 verwacht met name bureauwerk te verrichten op de areaalgegevens die RWS tot beschikking heeft én de gegevens die resulteren uit een door ON uit te voeren structural survey en visuele inspectie. Kortom, de werkzaamheden van ON in het kader van het orde brengen van de areaalgegevens in baseline 1 bestaan uit bureauwerk, een structural survey en de visuele inspectie van het areaal. Daarnaast dient ON een overzicht te generen van de benodigde veldonderzoeken die nodig zijn om relevante areaalgegevens te inventariseren of projectrisico's beter te beheersen. Deze veldonderzoeken worden door ON uitgevoerd in baseline 2. De output van baseline 2 is dan ook areaalgegevens die volledig actueel, betrouwbaar en compleet zijn.

Ook de structural survey is kort toegelicht. ON dient een structural survey uit te voeren zodat zowel boven- als onderwater een gedetailleerd en nadien raadpleegbaar inzicht wordt verkregen over basale eigenschappen van het areaal. Deze gegenereerde informatie heeft als doel om de areaalgegevens te verifiëren. Dit vergt daarom het inzichtelijk maken van de assets die binnen de onderzoekscope horen, waaronder oevers, kades, meerpalen, geleidewerken en aansluitingen bij kunstwerken. Op basis van de structural survey worden vervolgens eigenschappen geverifieerd zoals de exacte locatie van assets, type oeverconstructie, materiaalsoorten en restanten van oude damwanden (onder water).

Opmerkingen en vragen

Aan de deelnemers is in dit gedeelte de vraag gesteld of de beoogde aanpak om de areaalgegevens op orde te krijgen duidelijk en uitvoerbaar is. Deelnemers gaven aan dat het werkpakket voldoende duidelijk is.

Aan de deelnemers is ook de vraag gesteld of het nuttig is om al onze beschikbare areaalgegevens mee te geven met de aanbesteding. Hierop gaf een deelnemer het antwoord dat het van belang is dat partijen weten wat voor documenten er beschikbaar zijn en hoeveel. Het verzoek was of RWS een overzicht met daarin een weergave van de systemen en beschikbare documenten kon meegeven.

Andere deelnemers gaven aan graag alle beschikbare areaalgegevens te willen ontvangen tijdens de aanbesteding omdat op basis hiervan een betere inschatting gemaakt kan worden dan alleen op basis van een bronlijst. RWS is van plan om een portable harde schijven beschikbaar te stellen waar de areaalgegevens staan.

Een deelnemer vroeg of er een indicatie is van het benodigde aantal uren om areaalgegevens te analyseren. RWS gaf hierbij aan dat het aan de partijen is een inschatting te maken van het benodigd aantal uren en bijhorende kosten om in baseline 1 de beschikbare areaalgegevens te analyseren. Aanvullend daarop gaf een andere deelnemer aan dat het lastig is een schatting te maken van de benodigde inspanning en bijhorende raming omdat de omvang en de kwaliteit van de gegevens onbekend zijn. Om de partijen inzicht te geven in de omvang van de gegevens, en derhalve in staat te stellen een raming op te leveren voor baseline 1 is RWS dus voornemens de beschikbare areaalgegevens mee te geven in de aanbesteding. RWS hoopt hierdoor een mate van onzekerheid weg te nemen. RWS begrijpt de onzekerheid met betrekking tot de variatie in de benodigde inspanning vanwege de onbekendheid van de kwaliteit van de gegevens maar verwacht dat dit beperkt zal zijn. Ongeacht de kwaliteit van de beschikbare areaalgegevens, dient ON namelijk het gehele areaal langs te lopen en alle beschikbare gegevens te analyseren.

Een deelnemer stelde voor om de opdracht geografisch op te knippen in percelen. Dit zou het risicoprofiel verlagen en een aantal andere problemen die gemoeid gaan met deze aanbesteding oplossen. RWS erkent dat dit de vorige marktconsultatie ook aan bod is gekomen. Echter benadrukt RWS dat deze opdracht een integrale afweging van de gehele vaarweg benodigd waarbij op transparante wijze keuzes onderbouwd dienen te worden. Het geografisch opknippen van de opdracht zal dit niet bevorderen en is daarom niet een logische keuze.

2. Toelichting Datamanagement

Het doel van datamanagement is om ervoor te zorgen dat de informatie en data actueel, betrouwbaar, compleet en toegankelijk zijn voor de uitvoering van het project. ON dient te zorgen voor datamanagement om OG te voorzien in integrale koppelingen van gegevens en een geografische viewer om inzichtelijk te hebben waar en wat de staat van het areaal is. In baseline 1 dient ON een dataroom inclusief viewer en een toekomstgericht datamanagementplan op te leveren. In de opvolgende baselines wordt dataroom vervolgens bijgehouden en uitvoering gegeven aan het toekomstgericht datamanagementplan. ON is in de lead echter OG deskundigheid beschikbaar waarvan ON gebruik dient te maken.

Opmerkingen en vragen

Een van de deelnemers uitte de zorg over het moeten indienen van een vaste prijs voor het opzetten van een dataroom. Deelnemer gaf aan dat het lastig is een vaste prijs aan te bieden voor een product dat gezamenlijk ingericht moet worden en dat de kans bestaat dat het in eerste instantie bepaalde budget achteraf niet toereikend blijkt te zijn. Dit zal tot gevolg hebben dat het product niet naar wens wordt opgeleverd en dus door OG niet geaccepteerd wordt.

RWS verwacht niet dat een dergelijk dataroom met viewer nog ontwikkeld moet worden maar dat er (standaard)producten op de markt beschikbaar zijn die de mogelijkheden bieden om aan de eisen uit de vraagspecificatie te voldoen. RWS verwacht verder niet dat deze dataroom gezamenlijk ingericht dient te worden. Bovendien staat dit los van het toekomstgericht datamanagementplan. Het toekomstgericht datamanagementplan wordt door ON opgesteld mede op advies van OG. RWS verwacht dat het opleveren van een toekomstgericht datamanagementplan voor een vaste prijs kan. Het gezamenlijk uitwerken en uitvoeren van dit datamanagementplan gebeurt in baseline 2 en 3, en is variabel. De prijs hiervoor wordt tijdens de baselineovergang nader bepaald.

3. Toelichting Samenwerking

Voor OG is een goede samenwerking met ON essentieel voor deze opdracht. Om deze reden heeft OG dan ook het werkpakket 'samenwerken' geformuleerd. Ten behoeve hiervan ontwikkelen OG en beoogd ON gezamenlijk een samenwerkingsreferentiemodel en drie samenwerkingsreferentie indicatoren (SPI's). OG wil deze onderdelen ontwikkelen samen met ON in de onderbouwingsfase zodat beide partijen vertrouwen hebben in de samenwerking bij de start van de uitvoeringsfase.

De leidende principes van de samenwerking tussen OG en ON is in relatie tot de Best Value aanpak zijn de volgende:

- ON initieert, coördineert, analyseert, voert uit, en onderbouwt advies met dominante informatie;
- OG faciliteert, observeert, luistert, stelt vragen en verschaft indien mogelijk informatie. OG handelt vanuit dienend leiderschap ('vertrouwen' in plaats van 'controleren').

Vragen en opmerkingen

Een aantal deelnemers stelden de vraag waarom samenwerking niet als onderdeel van een plan van aanpak in de EMVI wordt uitgevraagd. Een deelnemer gaf aan dat hierdoor, in de gedachte van BVA, de ON kan aantonen de expert te zijn op zowel de technische kant als de in de samenwerking. Aanvullend hierop gaf een deelnemer aan dat het niet duidelijk was welke condities er voor de samenwerking zijn en hoeveel ruimte hieraan gegeven wordt. Ten slotte vroeg een van de deelnemers hoe er een plek wordt gegeven aan de zachte kant van de samenwerking in de dossiers

RWS geeft aan dat het werkpakket samenwerken is bedoeld om de condities samen met de ON vorm te gaangeven in de onderbouwingsfase aan den hand van het samenwerkingsreferentiemodel en de SPI's, en op deze manier de verwachtingen over de samenwerking naar elkaar duidelijk te maken. RWS wil voorkomen dat de samenwerking halverwege het traject niet loopt zoals beide partijen van tevoren hadden verwacht. Vandaar dat RWS aan de voorkant de samenwerking expliciet vormen willen. RWS erkent ook het belang van de zachte kant van de samenwerking en geeft dan ook aan dat het belangrijk is dat zowel OG als ON beide kanten niet uit het oog verliezen.

Een aantal deelnemers stonden kritisch tegenover BVA in relatie tot de samenwerking. Een deelnemer gaf aan het idee te hebben dat OG zich enigszins als de expert opstelt en redelijk een beeld heeft van hoe en wat er gedaan moet worden en in welke volgorde. Aanvullend gaf een andere deelnemer aan dat dit haaks op de BVA gedachte staat waarin ON de lead heeft om het proces in te richten. De vraag werd gesteld in hoeverre OG in staat is om aan de zijlijn te staan.

RWS wil als OG niet sturen op de processen maar heeft een aantal randvoorwaarden opgesteld waarbinnen de processen ingericht en uitgevoerd dienen te worden. Deze randvoorwaarden helpen ON adviezen op te stellen met dominante informatie waardoor OG kan komen tot besluitvorming. De samenwerking is tussen twee professionals omdat OG ook over inhoudelijke en technische kennis beschikt. OG zal zich inderdaad bewust moeten zijn van de valkuil waar OG zich gaat bemoeien met de processen die ON volgt. Het is dan ook van belang dat ON OG aanspreekt wanneer hier sprake van is. De werkgroepen die in het werkpakket samenwerking staan beschreven, i.e. de basisoverlegstructuur, zijn in die zin ook bedoeld als klankbord om issues bloot te leggen die spelen gedurende het proces.

Ten slotte werd nog de vraag gesteld of voor baseline 1 inschrijvers een prijs moeten opgeven voor het (gezamenlijk) maken van een samenwerkingsplan, en het uiteindelijk implementeren van het samenwerkingsplan onder baseline 2 en 3 valt. Deze vraag is tijdens de marktconsultatie niet beantwoord.

Naschrift: RWS gaat ervan uit dat met het samenwerkingsplan de deelnemer het samenwerkingsreferentiemodel en de SPI's bedoelt. Deze onderdelen worden beiden gezamenlijk door OG en ON in circa twee sessies geformuleerd in de onderbouwingfase. Beide onderdelen worden tijdens baseline 1, 2 en 3 gehanteerd. Inschrijvers dienen voor het gehele werkpakket samenwerken, waar het samenwerkingsreferentiemodel en de SPI's onderdeel vanuit maken, een vaste prijs aan te bieden.

4. Toelichting Afwegingen BVA

In de eerste marktconsultatie hebben partijen zich kritisch geuit over BVA. RWS heeft destijds aangegeven BVA toe te passen omdat RWS op zoek is naar een ingenieursbureau die de opdracht doorgrondt en die met dominante beslisinformatie logische adviezen voorlegt gegeven het afwegingskader dat RWS meegeeft. In die zin zoekt RWS de expert voor de opgave en dan met name de expert in het uitvoeren van planstudies. RWS denkt en hoopt nog steeds met deze aanpak de expert voor de opgave te kunnen contracteren. Omdat RWS wel de problematiek erkent die is geschetst door partijen in de eerste marktconsultatie, is onderzocht welke aanpassingen er nodig zijn in de uitvraag en in de verschillende aspecten van BVA.

Allereerst heeft RWS besloten de projectdoelstelling meekoppelkansen te schrappen. Meekoppelkansen blijven wel onderdeel uitmaken van de opgave, maar het hoe en wat is te afhankelijk van verschillende factoren om het te laten meetellen als projectdoelstelling. RWS erkent dat hierdoor het onderscheidend vermogen op een dergelijke doelstelling minimaal zal zijn voor inschrijvers. Daarnaast heeft RWS overwogen het interview niet direct te beoordelen maar mee te laten meewegen in de beoordeling van de dossiers. De andere afweging betreft inschrijvers de mogelijkheid te geven een derde functionaris op te geven voor het interview. De laatste afweging betreft een tweewekelijkse rapportage in plaats van een wekelijkse rapportage in de uitvoeringsfase.

Opmerkingen en vragen

RWS heeft de vraag gesteld aan de deelnemers hoe dezen aankeken tegen de aanpassingen in BVA. Hierop reageerde een deelnemer die aangaf dat de keuze om de interviews direct of indirect te beoordelen afhangt van de mate waarin samenwerking onderdeel uitmaakt van de BVA dossiers. Als de BVA dossiers niet of nauwelijks ingaan op de samenwerking en gericht zijn op de inhoud en het proces dan is het juist logisch om de interviews apart te becijferen om hierin toch de samenwerking mee te nemen. Tevens vroeg een deelnemer welke sleutelfunctionarissen RWS in gedachte heeft. RWS benadrukt dat partijen de expert zijn. Het bepalen van de sleutelfunctionarissen voor het interview laat RWS dan ook over aan de inschrijvers zelf.

Enkele partijen geven aan, ondanks de verschillende afwegingen, nog steeds kritisch te staan ten opzichte van de gekozen aanpak in deze aanbesteding. Op de vraag vanuit RWS welke onderdelen in BVA belemmerd zijn voor de partijen gaf een deelnemer aan completer beeld te kunnen geven over de samenwerking en het proces in een Plan van Aanpak waarop tevens meer onderscheidend vermogen mogelijk is, en dat dossiers in BVA 'te metric' gestuurd zijn. Deelnemer erkent dat het proces en de samenwerking onderdeel uitmaken van de onderbouwingfase, maar geeft aan dat het in die fase vaak te laat is om zonder gedoe niet verder te gaan met desbetreffende partij op basis van die onderdelen. Aansluitend gaf deze deelnemer aan dat een planstudie zodanig onder invloed is van externe en onbekende factoren, dat het lastig is van tevoren een hele planning en bijhorende risico's exact te bepalen, en hieraan metrics te verbinden.

Deelnemer geeft daarnaast aan dat BVA een complex aanbestedingsmodel is wat meer inspanning vereist van inschrijvers dan een aanbestedingsmodel waarbij een reguliere EMVI met plan van aanpak wordt gehanteerd. Hierbij refereert deelnemer naar de taskforce die in het leven is geroepen om

projecten en aanbestedingen te versnellen. Bovendien is deelnemer er niet gerust in dat risico's beheersbaar zijn voor ON en dat dit aanbestedingsmodel leidt tot een goede samenwerking. Deelnemer benoemt het groot aantal projecten die op de markt zullen komen en dat partijen hierin keuzes moeten maken. Anderzijds benadrukt deelnemer echter de aankomende economische crisis waardoor het voor partijen van groot belang is werkvoorraad op de plank te krijgen.

RWS begrijpt het beeld zoals door deelnemer is geschetst. RWS is echter op zoek naar de expert die op basis van positieve en negatieve ervaringen met voorgaande planstudies de risico's kan definiëren. RWS verwacht dat marktpartijen de experts zijn in het proces van het doen van planstudies, en dus in staat zijn RWS te behoeden voor valkuilen in dit proces. RWS verwacht dat marktpartijen in staat zijn deze valkuilen te beschrijven en beheersmaatregelen te onderbouwen in de dossiers gezien de landelijke ervaring van partijen met planstudies. Vandaar de keuze om nog steeds BVA te hanteren.

5. Toelichting 'Essentie financieel deel inschrijving'

RWS heeft een aanpak uitgewerkt voor het indienen van een prijs om te voorkomen dat er een 'race to the bottom' zal plaatsvinden. RWS begrijpt namelijk dat de prijs die is ingediend medebepaald hoe de samenwerking zal verlopen. Het indienen van een prijs gaat als volgt:

- Inschrijvers dienen een vast prijs in voor de producten in baseline 1, en een vaste prijs voor de projectmanagement en projectbeheersing van het gehele traject.
- Voor baseline 2 en 3 dienen inschrijvers tarieven in voor functiegroepen. Deze tarieven vermenigvuldigd met een door Rijkswaterstaat aangegeven hoeveelheid uren per functiegroep resulteert in een totaalprijs voor baseline 2 en 3.

RWS geeft dus een verwachting mee van het aantal benodigde uren per functiegroep voor baseline 2 en 3. RWS erkent dat een exacte omvang berekenen voor baseline 2 of 3 niet mogelijk is voor aanvang van baseline 1, echter heeft RWS getracht een realistische inschatting te geven van de benodigde uren per functiegroep voor deze baselines.

Vragen en opmerkingen

Een deelnemer vroeg wat er verstaan wordt onder de vaste prijs voor het proces. Zoals hierboven aangegeven vallen projectmanagement en projectbeheersing onder de vaste prijs. RWS heeft een inschatting gemaakt van de omvang en doorlooptijd van het project waarop inschrijvers de prijs dienen te baseren. RWS wil het bureau daarmee uitdagen in het kansen-, risico- en prestatiedossier het gehele traject te overzien. Om partijen niet vast te pinnen op een resultaatverplichting met betrekking tot delen die onzeker in scope zijn, heeft RWS besloten deze niet voor een vaste prijs te laten aanbieden. Desalniettemin wil en hoopt RWS een partij te contracteren die het gehele project kan overzien.

Tot slot

In het laatste gedeelte van de presentatie is de planning toegelicht. Deelnemers geven hierbij aan dat proces van aanbesteden beperkt is in het zomerreces en dat er meerdere tenders lopen. RWS zal hiermee rekening houden. Deelnemers verzoeken RWS te onderzoeken wat de mogelijkheden zijn in het verkorten van de aanbestedingsprocedure waarbij partijen minder inzet en kosten hoeven te generen. Afsluitend geeft RWS aan dat gedurende de aanbesteding partijen ook nog de mogelijkheid zullen krijgen het dialoog met RWS aan te gaan in inlichtingenbijeenkomsten. Of dit digitaal of fysiek plaats zal vinden, hangt af van de maatregelen die dan gelden, dit geldt ook voor de interviews. RWS hoopt zoveel mogelijk deelnemers terug te zien gedurende de aanbesteding.