

Notulen

Haskoning Nederland B.V.
Mobility & Infrastructure

Aanwezig: Aanwezige bedrijven conform aanmeldingen
 Afwezig: -
 Van: Jörgen Kleinheerenbrink
 Datum: 20 april 2026
 Locatie: Assen
 Kopie: Gemeente Assen
 Ons kenmerk: BK9419-HAS-CM-MI-CB-0005
 Classificatie: Projectgerelateerd
 Bijlagen: [Click to enter "Enclosures"](#)

Onderwerp: Markconsultatie beweegbare brug HO3 Kloosterveen Assen

Nummer	Details
1	Opening en voorstelronde Alle aanwezigen stellen zich kort voor.
2	Aanleiding en achtergrond project Eric Bloembergen van de gemeente geeft nader toelichting op het project.
3	Doelstelling en succesfactoren project en beoogde contractstrategie Jörgen Kleinheerenbrink geeft aan wat vanuit opdrachtgever gemeente Assen de projectdoelstellingen zijn en welke kritische succesfactoren hieruit gehaald kunnen worden. Op basis hiervan heeft de gemeente de volgende contactstrategie voor ogen. • Realisatiecontract onder de UAV-GC 2025 • E&C contract op basis van VO/DO van OG • Per discipline verschillende technisch uitwerking van ontwerp door OG • Meerjarig onderhoud brug in realisatiecontract meenemen • Infra; alleen aansluitende wegen (t/m fietsoversteek • Europese openbare aanbesteding
4	Plenaire vragenronde Middels het programma "Mentimeter" wordt een aantal inleidende vragen gesteld. De resultaten van deze Mentimeter is bijgevoegd in de bijlage.
5	Verdiepende vragen in groepen In de volgende 7 pagina's staat de uitwerking van de gesprekken in 5 verschillende groepen.

Vraagstukken i.r.t. een evenwichtig contract

1. Welk risicoprofiel is voor de marktpartij beheersbaar en aantrekkelijk om in te schrijven (verdeling OG/markt)?

- UAV-GC is prima, gaat erom hoe je met elkaar omgaat. Geen bouwteam nodig om als bouwteam met elkaar te ontwerpen;
- Zorg voor gedragen keuzes, ook OG moet in een ontwerptraject keuze kunnen / willen maken en daarvoor verantwoordelijkheid dragen. Niet enkel des aannemers;
- Goed nadenken over de scope, het project heeft nu een scope van beetje van alles. Te overwegen is of de beperkte infra-scope buiten het contract te houden is, of uit te breiden is met een omvangrijkere infra-scope;
- Evenwichtig zou ook wederkerig moeten zijn (met name ook de gedragen keuzes). Omdraaien / omdenken: Hoe aantrekkelijk ben ik als klant?
- De volgende risico's zijn benoemd:
 1. Prijsstijgingen.
 2. Verschillende uitwerkingsniveaus, wat kan leiden tot integraliteitsproblemen.
 3. Een onderhoudsperiode van 20 jaar wordt als te lang beschouwd, waardoor de opdrachtnemer wordt gedwongen terug te vallen op bewezen technieken. Daarnaast is een dergelijke periode lastig realistisch af te prijzen.
 4. Raakvlakken met het beheer van de provincie. Het belang is benadrukt om ervoor te zorgen dat het gevraagde onderhoud aansluit bij de onderhoudsfilosofie van zowel de gemeente als de provincie.
- Door aantal partijen wordt uitgesproken om over te gaan op een bouwteam in plaats van een UAV-GC-contract, zodat beter invulling kan worden gegeven aan de beheerswensen en de uitvoerbaarheid van het project;
- Project is relatief klein en overzichtelijk; contractvorm is ondergeschikt;
- Risico's neerleggen bij wie deze het beste kan beheersen;
- Geen vergunningen door marktpartijen laten aanvragen (b.v. natuurvergunning) ivm onzekere uitkomst;
- Niet van een taakstellend budget in de aanbesteding uitgaan, markt prijt toch zelf af;
- Zorg voor evenwichtige verdeling in kostenprofiel grondstoffen. Is grote onzekerheid;
- Kijk in de afweging goed naar totale inspanning UAV-GC tov bouwteam en waar de beste risicoverdeling in te vinden is. Gelijkwaardig voor OG/ON. UAV-GCV vraagt grotere procesinspanning;
- Overweeg de UAV- GC 2005 vanwege risicoverdeling tav verantwoordelijkheden. Die in de 2025 is veel groter voor ON, heeft effect op prijs en keuze.

2. Welke aanbestedingsinspanning is voor marktpartij behapbaar en wenselijk om in te schrijven?

- Beperken van de ontwerpinspanning in de tenderfase;
- Zorg voor trechtering middels selectie, niet met teveel inschrijvers op de inschrijving. Dit vergroot ook de winkans voor de inschrijver. Bij meerdere aanbestedingen tegelijk gaat die met voorselectie voor. Geeft meer zekerheid op slagen en beperkt de maatschappelijke kosten daarmee;
- Meerjarig onderhoud vraagt veel inspanning in de tenderfase, wordt gezien als uitdaging. Helemaal vanuit een VO-ontwerpniveau voor E&IA, W en Staal;
- Beperkt de inspanning op E&W, verwachting dat dit verdieping vraagt om risico-arm te kunnen aanbieden. Onvoldoende diepgang betreft een risicofactor op het meerjarig onderhoud;
- Wat kun je als OG nog voor aanbesteding doen, wat straks voor de markt niet meer gedaan hoeft te worden. Dit vermindert de inspanning voor de aannemer;
- Eventueel voor toepassing bouwteam: doe ook een dialoog om te zien welke mensen echt aan tafel zitten;
- Er is aangegeven dat het aantal gunningscriteria beperkt moet blijven en dat deze niet te breed geformuleerd mogen worden. Te veel en te brede criteria vragen om inzet van meerdere disciplines, wat leidt tot hogere tenderkosten;
- Er wordt een afweging gemaakt tussen de kans van winnen en de benodigde inzet. Daarbij zijn de volgende aspecten van belang:
 1. Voldoende onderscheidend vermogen in de gunningscriteria.
 2. Een selectiefase met beperkte inzet, waarna met een geselecteerde groep partijen de uitwerking wordt verdiept.
 3. Het belang om gedurende het proces met elkaar in gesprek te blijven.
- Is een open deur, maar hoe minder “aanbestedingsinspanning” hoe liever. Houdt het compact, belangrijkste is onderscheidend vermogen. Beperk het aantal criteria tot 2 à 3;
- Geen “algemene” criteria gebruiken zoals “samenwerking” maar liever een onderbouwing waarom het door de inschrijver voorgestelde samenwerkingsprincipe goed werkt;
- Zorg voor balans tussen diepgang uitwerking ontwerp beton en staal, heeft invloed op elkaar vanuit technisch oogpunt en moet integraal te prijzen zijn.

3. Welke ontwerpinspanning na opdracht is voor de marktpartij behapbaar en wenselijk om in te schrijven?

- Zie Kahoot, geen issue;
- Afhankelijk van uitvraag, geen issue;
- Belang van juiste en volledige informatie van de ondergrond.

4. Welke kwalitatieve gunningscriteria zorgen voor onderscheidend vermogen?

- Zie vraag 9.

Vraagstukken i.r.t. meerjarig onderhoud

5. Is een UAV-GC contract met 20 jaar lang meerjarig onderhoud aantrekkelijk om in te schrijven?

Zo niet, geef dan aan wat voor scope-verdeling of risicoverdeling tussen OG en marktpartij wenselijk is.

- Niet wenselijk, doorlooptijd van 20 jaar is niet te overzien. Risico zit met name in de onzekerheid in de na circa 15 jaar te vervangen installatie. Op zich is er niets op tegen om stuk onderhoud te doen, maar trek dit bijv naar 2 jaar onderhoudstermijn;
- In kader van omdraaien / omdenken, stel dat 20 jaar onderhoud een must is, zou een ontwerp in een bouwteam opstellen een vanzelfsprekendheid moeten zijn. Daarmee heeft aannemer ook maximaal / voldoende invloed, waarop de onderhoudsfase ook goed / beheerst af te prijzen is, onder acceptabele condities;
- Is het mogelijk voor Gemeente Assen om vanuit de lopende projecten inzicht te krijgen, hoe het onderhoud verloopt? Is dit voor beide partijen naar wens (beeld van buitenaf is dat dit niet rendabel is voor de aannemers). Welke leerpunten zijn hieruit te halen en te delen?
- Voorgaande contracten UAV-GC met 20 jarig onderhoud vanuit Gemeente Assen zijn niet acceptabel in de groep. Geen positieve ervaring;
- Er is geen onderhoudsscope nodig om goed te ontwerpen (no brainer). Optie kan zijn om de robuustheid / onderhoudbaarheid onderdeel te laten zijn van BPKV?
- Is er een duidelijke norm voor OG / binnen de Gemeente op het ontwerp. Wat is een 6- voor de Gemeente en wanneer is het een 8+. Is de Gemeente op zoek naar een 8+?
- Wordt niet als wenselijk gezien, maar als het toch moet dan heel goed omschrijven wat er wel en wat er niet valt onder onderhoud (ook storingen, conserveren, slijtlaag enz.);
- Voorstel alle onderhoud van de beweegbare bruggen in Assen in een onderhoudscontract, dat is veel goedkoper en interessanter voor de markt. Het is niet aantrekkelijk om voor een brug naar Assen te rijden;
- Voorstel om onderhoud van alle bruggen in Assen in een portfolio aanpak te doen. Een gehele organisatie optuigen voor één brug wordt als niet wenselijk ervaren. Het is verstandig om naar uniformiteit in het onderhoud van bruggen te streven. Belang voor het aansluiten bij de beheerfilosofie van de gemeente en provincie;
- Probeer "kwaliteit" in contracteisen te borgen (of EMVI) in plaats van in meerjarig onderhoud;
- Zorg voor balans in onderhoudstermijn en garantie. Is iets anders, maar wel een relatie. Garantie geven bijv hydrauliek leveranciers wel, staan er ook voor.

6. Welke termijn van meerjarig onderhoud is voor de realisatie-aannemer realistisch af te prijzen?

- Tijd van 1 jaar is prima af te prijzen. Daarna is het aan te bevelen onder te brengen bij een onderhoudspartij;
- Geen meerjarig onderhoud is wenselijk, dit is per aannemer verschillend;
- Voorkeur neerleggen bij al zittende onderhoudspartijen van naastliggende bruggen
- Ongeveer 3 jaar (denk aan indexatie);
- Kortere periode dan 20 jaar zou kunnen, maar bij voorkeur geen onderhoudsperiode;
- Maximaal ergens tussen 5 en 15 jaar (geen vervanging installatie in MJ onderhoud);
- Voorkeur voor korte periode, max 5 jaar.

7. Hoe gaat een hoofdaannemer het meerjarig onderhoud in de praktijk organiseren? (door-contracteren?)

- Dit is een verschillend per partij, de een heeft het in eigen huis of zusje, de ander moet dit expliciet elders beleggen en zijn er niet op ingericht (door contracteren);
- Verzoek aan OG: als door-contracteren door de aannemer aan diens onderaannemer niet wenselijk is, dit graag aangeven. Het kan zijn dat hij dit niet in eigen huis heeft. Als dit een vereiste is / wenselijk is dan heeft de aannemer aan de voorkant de keuze om wel/niet in te schrijven;
- Niet automatisch door-contracteren (soms wel, soms niet);
- Er zullen (waarschijnlijk) combinaties gevormd worden;
- Gangbaar is een organisatie waarbij een Civiele partij hoofdaannemer is en een installatiepartij als onderaannemer het installatiewerk doet en later het onderhoud. Hierdoor gaan veel organisatorische kosten voor de gemeente verloren;
- Leg de risico's daar neer waar ze best beheerst kunnen worden. Dit doet hoofdaannemer ook. Dus je krijgt meerdere partijen die voor hun deel onderhoud organiseren (gelijk aan garanties die partijen afgeven op hun deel).

Bijkomende vragen

8. Wat is een acceptabele inschrijvergoeding om in te schrijven?

- Dat hangt vooral af van de vraag, Pianoo heeft een richtlijn voor de inschrijvergoeding;
- Je moet niet iedereen laten ontwerpen, daar is te weinig capaciteit voor in de markt;
- Denk aan 5000 Euro per pagina PVA/inschrijfdocument;
- Aantrekkelijk is een vergoeding van 50% van de kosten inschrijving (reken op ongeveer 1% van de inschrijfsom/raming).

9. Welke kwalitatieve gunningscriteria (die bijdragen aan de doelstellingen en kritische succesfactoren van dit project) zijn voor de markt goed in te vullen?

- Veiligheid van de installatie;
- Trackrecord / referenties in selectiecriteria borgen. Verifieerbare prestaties borgen vaak een goed proces / ontwerp;
- Zorg dat je als OG weet welke gunningscriteria voor jou echt belangrijk zijn. Dit moet niet vanuit de markt komen, maar voor de klant belangrijk zijn;
- Kennis van en ervaring met meerjarig onderhoud;
- Denk aan variant waarin obv tarieven x ingeschatte uren wordt gewerkt. Passend bij 2 fasen;
- De planning en fasering worden hier als minder belangrijk gezien, omdat er nu nog geen bestaande verbinding is en er nog maar 500 huizen staan;
- Risicodossier, verdeling risico's;
- Maak criteria zo concreet mogelijk, elimineer subjectiviteit. Houd ook rekening met de lengte van de overeenkomst. Je bent lang aan elkaar verbonden;
- Gunningcriteria gericht op samenwerking kan. Zie voorgaande. Let wel op de rol die klant wil hierin;
- Maak van storingsgevoeligheid een BPKV criterium als dit belangrijk is.

10. Wat is de gewenste prijs-kwaliteit verhouding om onderscheidend in kunnen schrijven?

- Dit betreft een samenspel, laat de verhouding substantieel zijn;
- Durf onderscheidend te beoordelen (maak verschillen, bijv. geef een 4 en een 10). M.a.w. wanneer alle aanbieders 6 / 7's halen, wordt BPKV onderscheidt minimaal;
- Wellicht een optie om over de assen van de verschillende disciplines de BPKV te verdelen en koppelen aan het uitwerkingsniveau.
 - Scope Civiel: – basis DO – wellicht prijs maatgevend
 - Scope Staal: - basis VO – BPKV
 - Scope Installaties (W / E/ & IA) – basis VO – BPKV
 - Scope Onderhoud – basis ? – BPKV
- Hoog percentage kwaliteit, met veel onderscheidend vermogen;
- Niet: laagste prijs. Wel duidelijk nadruk op onderscheidend vermogen.

11. Behoefte voor fysieke bijeenkomsten met plenaire en evt. individuele inlichtingen?

- Interesse in een extra bijeenkomst na op de markt brengen contract en later individuele sessies;
- Belangrijk om tijdig een vooraankondiging te doen (2 maanden voor aanbestedingsprocedure)

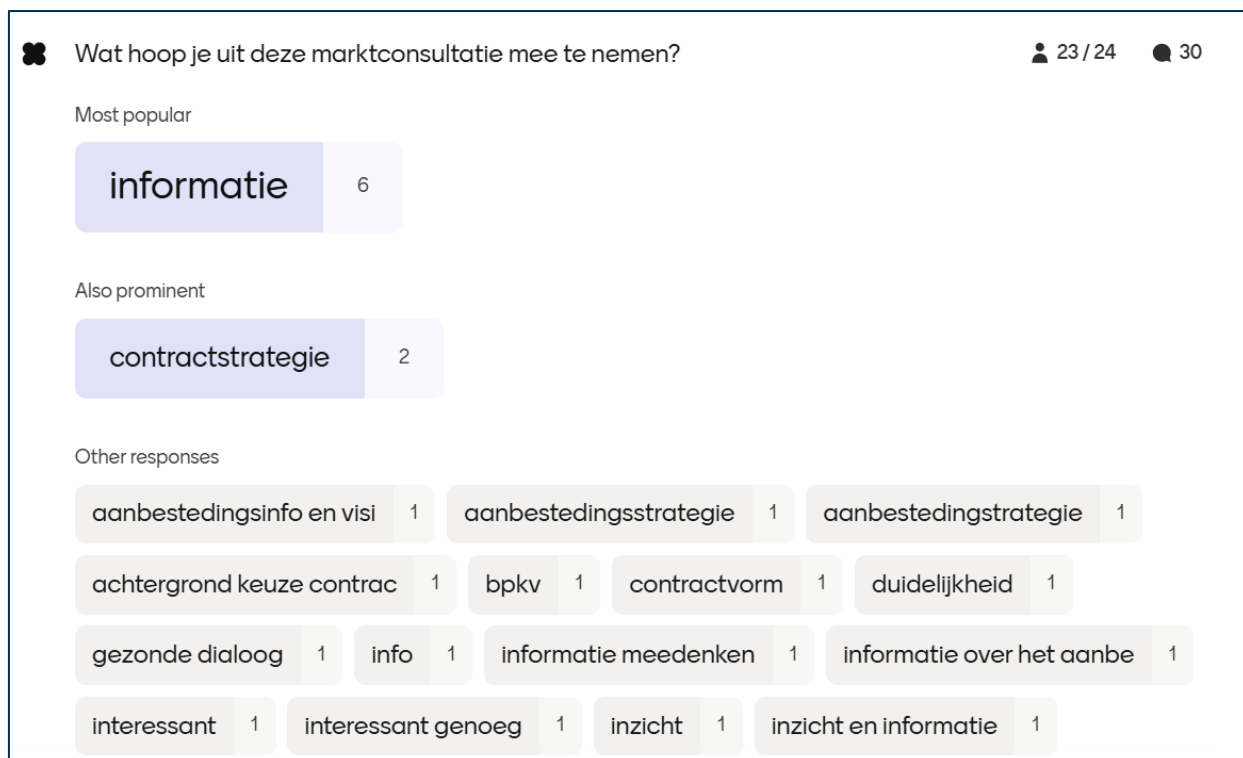
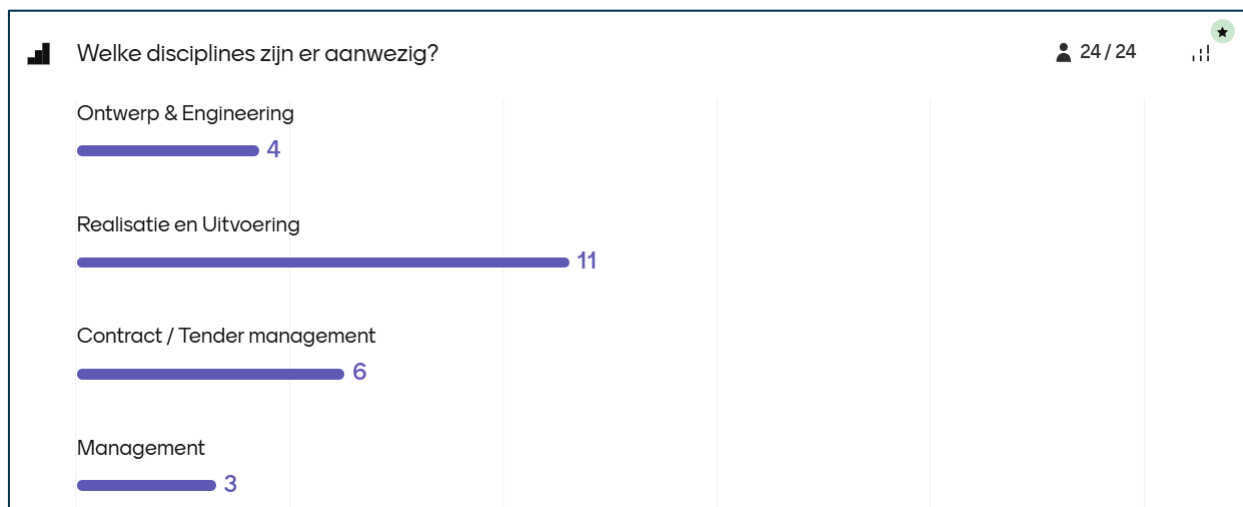
12. Is er voldoende tendercapaciteit beoogde aanbestedingsperiode?

- Ja, echter is de uitvraag wel maatgevend. Verwachting dat aanbod blijft voor de markt. Project moet voldoende interessant zijn;
- Project moet interessant zijn, is een relatief klein en overzichtelijk project met waarschijnlijk een vrij beperkt risico. Grote landelijke projecten zullen de markt best verkleinen maar minder invloed hebben dan nu door OG zichtbaar wordt verwacht.

Waar ziet de markt evt. technische risico's in huidig schetsontwerp?

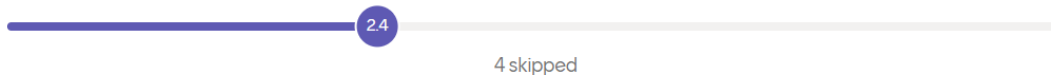
- Alle installaties in de hameitoren wordt als zeer risicovol beschouwd i.v.m. bereikbaarheid installatie, onderhoud en klimaat.
- Veiligheid en bereikbaarheid installatie in de hameitoren
- Slankheid van de hameitoren (beschikbare ruimte en maakbaarheid), opzet met 4 draaipunten.
- Hoog energieverbruik
- Hydraulische unit gaat niet passen (was van leverancier cilinders)
- Veel moet op 1 plek in de hameitoren samenkomen, risico dat het niet past, grote krachten, etc
- Bij 2 kleppen verlies je redundantie
- Afprijzen bij onduidelijkheden is moeilijk. Maak duidelijke risicoverdelingen, ook in ontwerp

Bijlage 1: Uitkomst Mentimeter

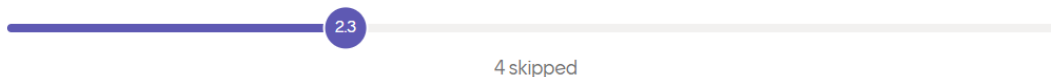


Wat is het gewenste uitwerkniveau van het ontwerp bij aanbesteding? (VO=2, DO=3, UO=4) 24 / 24

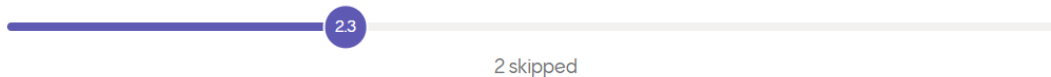
> Onderbouw



> Brugdek



> Installaties



Is een UAV-GC contract met 20 jaar lang meerjarig onderhoud aantrekkelijk om in te schrijven? 24 / 24 

Ja



Nee (contractvorm)



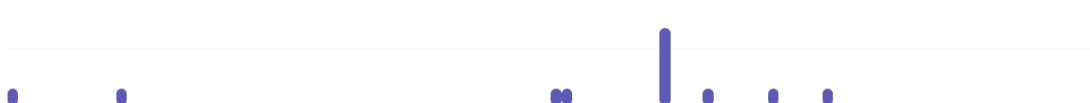
Nee (onderhoudsperiode)



? Wat is een acceptabele inschrijvergoeding om in te schrijven? (bedrag x1.000) 18 / 24



Correct answer: 0 Accepted answers: -100-100



Welke kwalitatieve gunningscriteria zijn voor de markt goed in te vullen?

22 / 24

43

Most popular

duurzaamheid 6

Also prominent

planning 5

samenwerking 5

emissieloos 2

fasering 2

hinder 2

plan van aanpak 2

risicobeheersing 2

Other responses

ce 1

duurzaam 1

emissie beperking 1

hinder en omgeving 1

hinderbeperking 1

intergraal 1

kritische succesfactoren 1

Is er gedurende de aanbestedingsfase behoefte aan individuele inlichtingen en/of mogelijkheden tot presenteren?

24 / 24



Nee

1

Ja, individuele inlichtingen

5

Ja, mogelijkheid tot presenteren

2

Ja, beide

15

20%

40%

60%

80%

100%

Wat wil je de gemeente verder nog meegeven?

17 / 24

23



Overweeg toch niet-openbaar met trechtering

Laat je niet verleiden tot te zware referenties

Meer op inhoud dan op proces

Meerdere contactmomenten

Geef duidelijkheid als jullie zelf al een beeld hebben van iets of uitgewerkt hebben

Gezonde risicoverdeling

Voorspelbaar blijven in planning

Ook beperken aantal inschrijvingen vooraf en dialoog voeren tijdens aanbesteding

Bouwteam alsnog bespreken

Ik zou mee willen geven dat er goed gekeken wordt naar de total cost of ownership.

Uav-gc 2005

Niet-openbaar

Kiezen voor een voorselectie met een onderscheidende beoordeling op PvA

Voldoende onderscheidend vermogen inbouwen in aanvraag

Voldoende onderscheidend vermogen stimuleren

Vraag niet de wereld aan plannen uit. Focus op het kritische/meest belangrijke, waar marktpartijen onderscheidend in kunnen zijn. En probeer heel duidelijk aan te geven wat de behoefte is/doelen zijn

Overweeg bouwteam ipv uav-gc

Belangrijke duidelijke uitvraag

Voorkom stapelen van referentie eisen

Overwegen een voorselectie te hanteren.

Toch selectie

Bouwteam

Overweeg een bouwteam. Zeker als jullie het ontwerp nog verder uit willen laten werken door marktpartijen, maar je wel behoeftes hebt vanuit beheer en onderhoud.

Show less