

Marktconsultatie

Realisatie beweegbare brug Kloosterveen (HO3) te Assen

BK9419-HAS-CM-PP-CB-0002

Project related

Jörgen Kleinheerenbrink

20 april 2026



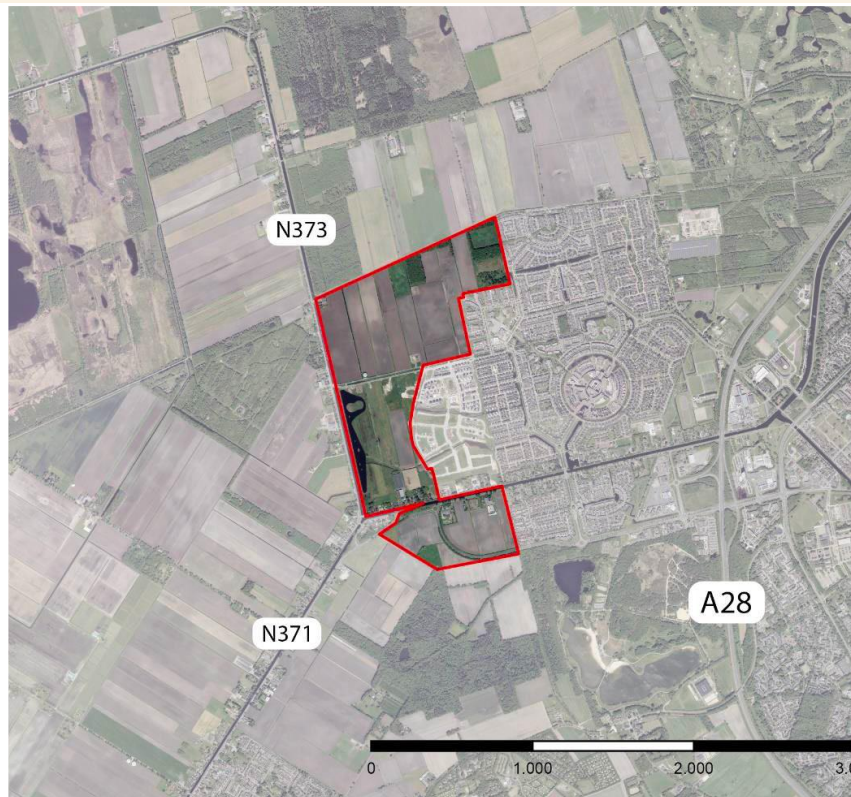
Agenda

1. Voorstelrondje
2. Doel van de marktconsultatie
3. Achtergrond project
 - a. Aanleiding en context
 - b. Schetsontwerp
 - c. Projectdoelstellingen en kritische succesfactoren
4. Beoogde contractstrategie en inkoopstrategie
5. Vraagstukken en nog te maken keuzes in contract- en inkoop
6. Vragenronde
7. Sluiting

Doel van de marktconsultatie

- Informeren van de markt en verbinding zoeken
- Geïnteresseerd maken van de markt
- Beoogde contractstrategie voorleggen en waar mogelijk bijstellen
- Beoogde tender- en ontwerp-inspanning voorleggen en waar mogelijk bijstellen
- Beoogd risicoprofiel voorleggen en waar mogelijk bijstellen

Wijk Kloosterveen



- Start Kloosterveen 1997
- Nu ongeveer 4000 woningen
- Plan doorontwikkeling Kloosterveen 2500 woningen
- Natuurvergunning voor 1000 woningen aangevraagd
- Aanpassingen Infra

Wijk Kloosterveen



Waar staan we nu?

- Structuurvisie uit 2017
- Ontwikkelen ontsluiting
- Aanvraag natuurvergunning voor 1000 woningen bij provincie

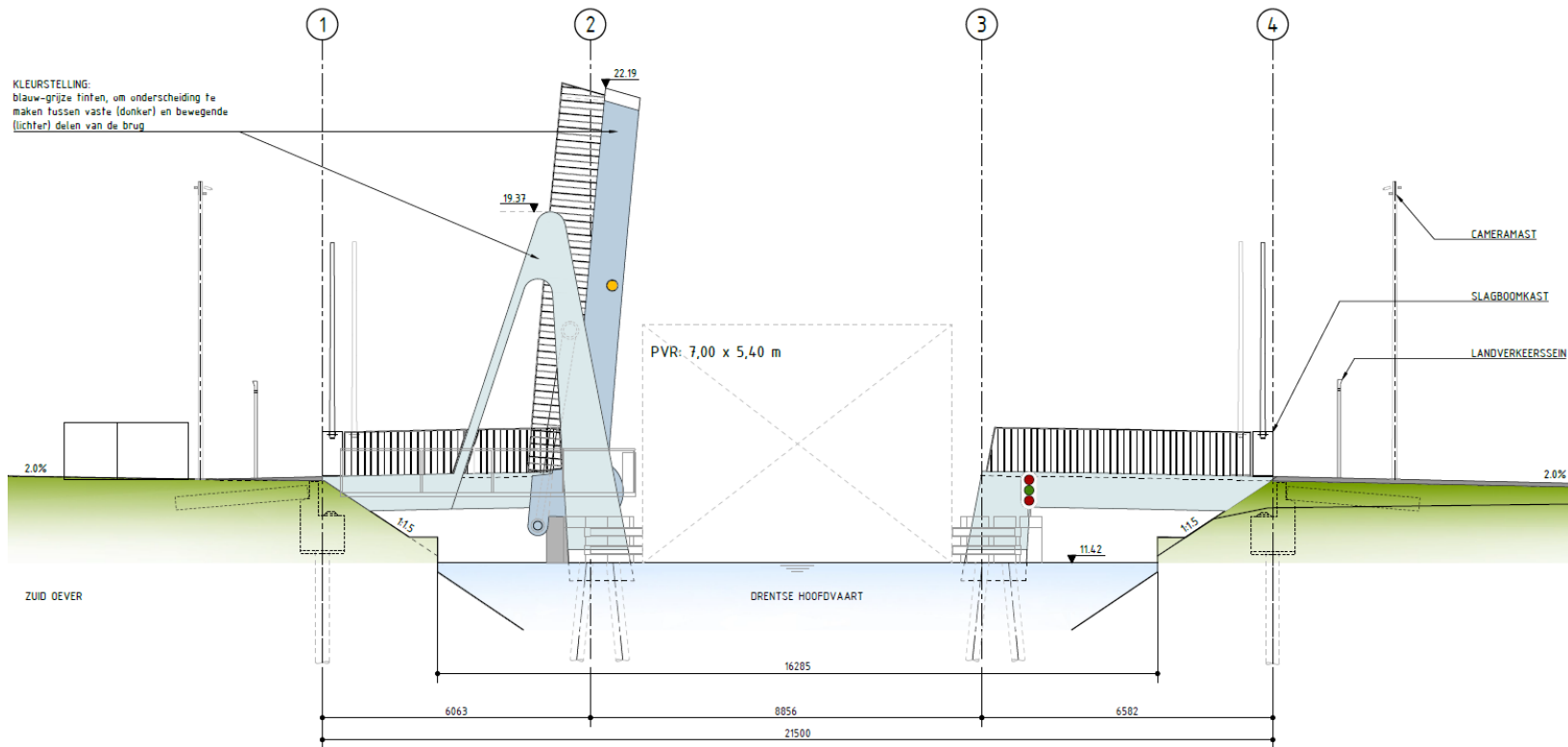
Locatie nieuwe brug



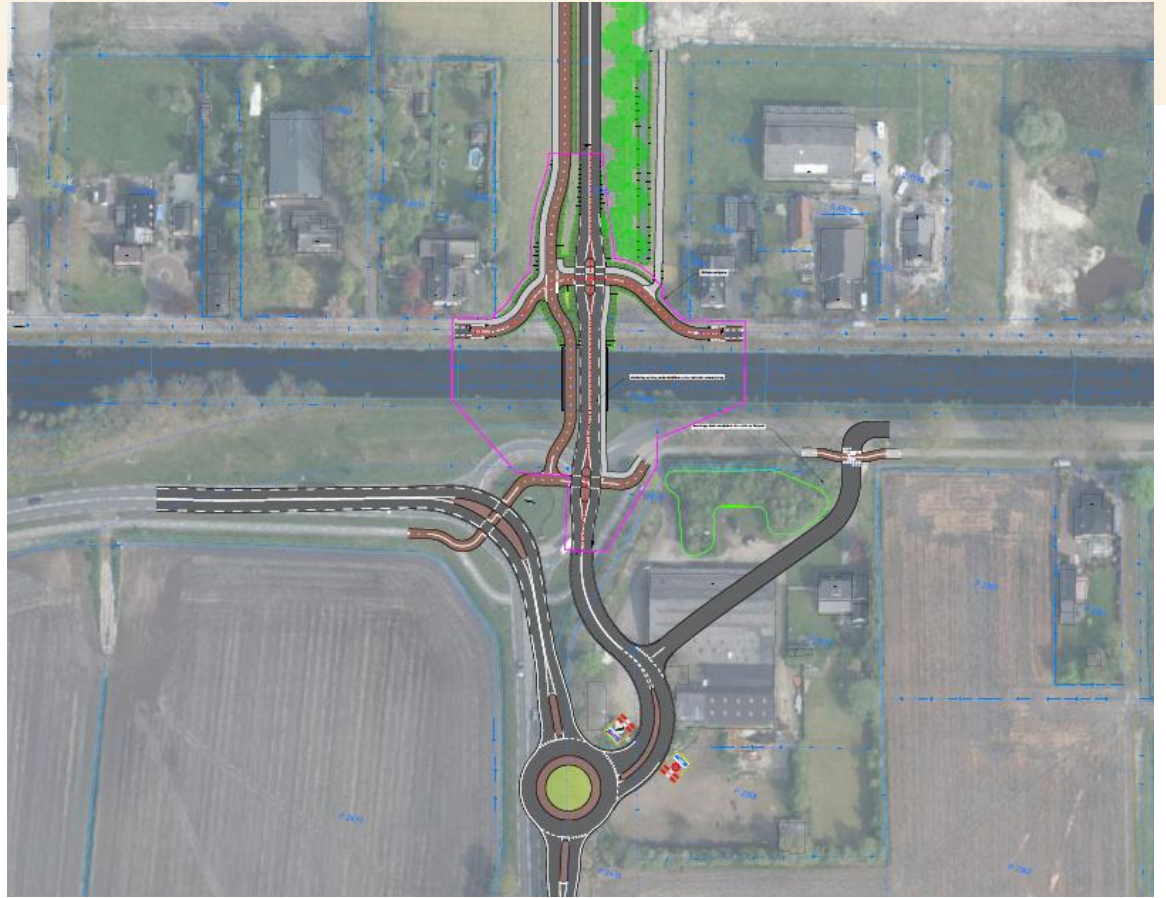
Schetsontwerp en visualisatie brug



Schetsontwerp en visualisatie brug



Infrastructuur



Projectdoelstellingen

- Realiseren voldoende en veilige ontsluiting Kloosterveen middels een nieuwe beweegbare brug per 31-12-2028;
- Realiseren ongestoorde doorgang vaarverkeer en wegverkeer in gebruiksfase;
- Creëren van een prettige en professionele samenwerking tussen aannemer, Haskoning en de gemeente Assen;
- Beperken hinder voor omgeving;
- Soepele overdracht naar toekomstige beheerders (provincie en gemeente).

Kritische succesfactoren project

- Verkrijgen van voldoende geschikte inschrijvers die de brug kunnen realiseren;
- Verkrijgen van kwalitatieve en marktconforme inschrijvingen voor de realisatie en een vorm van meerjarig onderhoud;
- Minimale stremming vaarwegverkeer tijdens de bouw van de brug door zoveel mogelijk buiten en in de randen van vaarseizoen te werken;
- Opstellen UAV-GC contract dat aantrekkelijk is voor de markt, waardoor er voldoende aantrekkelijke (kwalitatieve/markconforme) aanbiedingen zijn waaruit een goede aannemer geselecteerd wordt;
- Beheerders en andere stakeholders in alle projectfases betrekken en zorgdragen voor duidelijke afspraken.

Beoogde contractstrategie

- 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 (zie hiernaast)
- Meerjarig onderhoud brug in realisatiecontract meenemen
- Infra; alleen aansluitende wegen (t/m fietsoversteek)



Beoogde aanbestedingsstrategie

- Europese openbare aanbesteding
- Gunningscriteria BPKV nog nader in te vullen
- Beoogde planning aanbesteding:
 - Start medio oktober 2026
 - Inschrijving februari 2026

Vraagstukken en nog te maken keuzes in contract- en inkoop

Basis uitgangspunt is een **evenwichtig contract**

- Inspanning marktpartij
- Risicoprofiel OG – marktpartij

Borging middels beoogde contractstrategie, wat maakt het aantrekkelijk voor marktpartijen:

- Welk risicoprofiel is voor de marktpartij beheersbaar en aantrekkelijk om in te schrijven (verdeling OG/markt)?
- Welke aanbestedingsinspanning is voor marktpartij behapbaar en wenselijk om in te schrijven?
- Welke ontwerpinspanning na opdracht is voor de marktpartij behapbaar en wenselijk om in te schrijven?
- Welke kwalitatieve gunningscriteria (die bijdragen aan de doelstellingen en kritische succesfactoren van dit project) zorgen voor onderscheidend vermogen?

Vraagstukken en nog te maken keuzes in contract- en inkoop (2)

Basis uitgangspunt is **juiste ontwerpkeuzes** in relatie tot:

- ongestoorde werking brug
- optimale onderhoudbaarheid

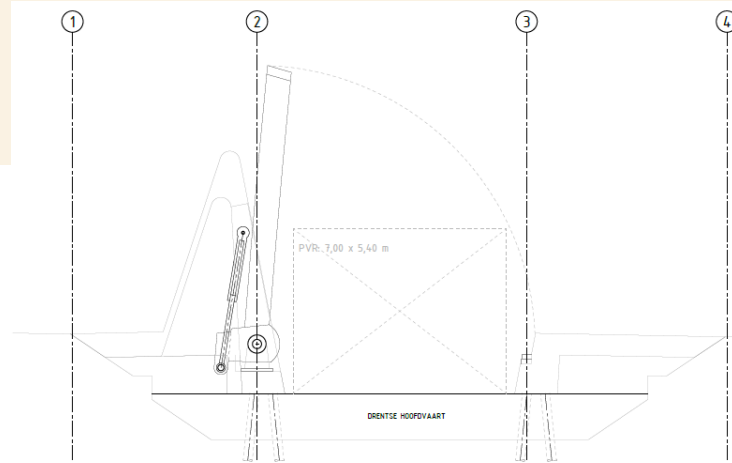
Borging middels meerjarig onderhoud, wat maakt dit aantrekkelijk voor marktpartijen:

- 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.
- Welke termijn van meerjarig onderhoud is voor de realisatie-aannemer realistisch af te prijzen?
- Hoe gaat een hoofdaannemer het meerjarig onderhoud in de praktijk organiseren? (door-contracteren?)

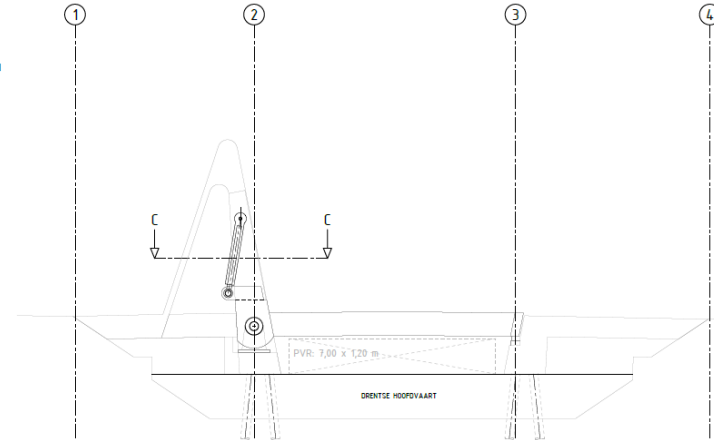
Vraagstukken en nog te maken keuzes in contract- en inkoop (3)

- Wat is een acceptabele inschrijfvergoeding om in te schrijven?
- Welke kwalitatieve gunningscriteria (die bijdragen aan de doelstellingen en kritische succesfactoren van dit project) zijn voor de markt goed in te vullen?
- Wat is de gewenste prijs-kwaliteit verhouding om onderscheidend in kunnen schrijven?
- Behoefte voor fysieke bijeenkomsten met plenaire en evt. individuele inlichtingen?
- Voldoende tendercapaciteit beoogde aanbestedingsperiode?

Waar ziet de markt evt. technische risico's?



DOORSNED E B-B' - HYDRAULISCHE CILINDER VAL OPEN
SCHAAL 1:100



DOORSNED E B-B' - HYDRAULISCHE CILINDER VAL DICH T
SCHAAL 1:100

Vragenronddje

Zijn er nog vragen??

Vervolg en sluiting

- Vragenlijst naar geïnteresseerde partijen
- Eventueel 2^e marktconsultatie ter verificatie