

Verslag Marktconsultatie Bediencentrale

Geanonimiseerde terugkoppeling

Aanleiding en doel

De Provincie heeft een marktconsultatie gehouden met als doel inzicht te verkrijgen in kansen, risico's en geschikte contract- en aanbestedingsvormen voor de realisatie van een nieuwe bediencentrale. In totaal hebben 9 marktpartijen hun input geleverd. De onderstaande samenvatting geeft een geanonimiseerde terugkoppeling van de belangrijkste bevindingen.

Hoofdbevindingen

1. Aanbestedingsprocedure

- De meerderheid van de marktpartijen ziet BPKV in combinatie met een taakstellend budget (TSB) als een geschikte aanpak, mits het budget realistisch en transparant wordt opgesteld.
- Er is brede steun voor het beperken van het aantal inschrijvers en het verstrekken van een inschrijvergoeding om de tenderinspanning proportioneel te houden.
- Dialoogmomenten in de aanbestedingsfase worden door de markt als essentieel gezien voor afstemming over optimalisaties en risicobeheersing.

2. Kansen & Risico's

- Bouwteamfase:
 - Risico's liggen bij scope-uitbreiding, onvoldoende expertise bij OG, rolonduidelijkheid en capaciteitsgebrek.
 - Beheersmaatregelen: projectstartup met samenwerkingscoach, inzet van Trade-Off Matrices, dashboards, SCRUM-methodiek en actieve deelname OG.
- Realisatiefase:
 - Risico's zijn materiaaltekorten, vergunningentrajecten, stremmingen, integratie met externe systemen (glasvezel/EWC) en cybersecurity (NIS2).
 - Beheersmaatregelen: vroege vergunningprocedures, omgevingsscans, proefopstellingen (FAT's), mock-ups, wekelijkse integratiesessies en een vaste coördinator voor raakvlakken.

3. Ervaring & Selectie-/Gunningscriteria

- Belang van multi-technische expertise (E&I, cybersecurity, machineveiligheid), vakvolwassen sleutelfunctionarissen en bewezen ervaring met brugbediening.
- Passende gunningscriteria: aanpak ontwerpproces, samenwerking OG/ON, hinderbeperking, beschikbaarheidsgarantie en TCO-inzicht.
- Extra waarde voor: gebruikersparticipatie, iteratieve validatie, integrale ontwerpmethodiek en toetsing op team fit.

4. Kansen (Innovatie & Duurzaamheid)

- Technische integratie van systemen → minder apparatuur, hogere betrouwbaarheid en voorspellend onderhoud.
- Toepassing van AI, slimme sensoren, augmented reality, voorspellend onderhoud en energiezuinige installaties.
- Circulaire en modulaire materialen, energiezuinige installaties en passieve koeling als duurzame oplossingen.
- Samenwerking met maatschappelijke partners (EWC, Staatsbosbeheer) kan bijdragen aan draagvlak en natuurinclusief bouwen.

5. Planning

- Bouwteamfase: gemiddeld 4–6 maanden, met bandbreedte 3–12 maanden.
- Realisatiefase: 9–15 maanden, totale doorlooptijd ca. 2 jaar.
- Randvoorwaarden: beschikbaarheid gebouw, OG-capaciteit, vergunningen en samenwerking met derden.
- Fasering per vaarseizoen (2–3 bruggen per jaar) wordt als werkbaar gezien.

Conclusie

De markt onderschrijft de meerwaarde van een twee-fasen contractvorm (bouwteam + realisatie onder UAV/RAW of UAV-GC). De bouwteamfase wordt gezien als cruciaal om risico's te beheersen, integraliteit te borgen en kansen voor duurzaamheid en innovatie te verzilveren. De realisatiefase vraagt om strakke fasering, vroegtijdige vergunningprocedures en nadruk op samenwerking.

6. Contractvorm

De marktpartijen hebben breed aangegeven dat een twee-fasen contractvorm het meest geschikt is voor dit project. Deze aanpak bestaat uit:

- Fase 1 (bouwteamfase): gezamenlijk uitwerken van het Voorlopig Ontwerp (VO) naar Definitief Ontwerp (DO/UO), inclusief risicodossier, bestek en afspraken over kostenbeheersing.
- Fase 2 (realisatiefase): uitvoering op basis van RAW of UAV, afhankelijk van de scope.

De voordelen van deze contractvorm zijn onder meer dat risico's in de bouwteamfase gezamenlijk worden geïdentificeerd en afgeprijsd, wat zorgt voor transparantie en een gedragen uitgangspunt. Marktpartijen benadrukken dat het bouwteammodel samenwerking en tijdige risicobeheersing bevordert.

Als alternatieve optie wordt UAV-GC2025 genoemd voor projecten met een grotere ontwerpscope in de realisatiefase. Bij een beperkte scope kan een UAV-contract met vaste prijs passend zijn. Een aandachtspunt vormt de softwareontwikkeling en koppeling van bruggen; hiervoor wordt geadviseerd een stelpost of aparte uitvraag op te nemen.

Daarnaast adviseren marktpartijen om het Model Bouwteamovereenkomst 2021 als basis te gebruiken. Voor de aanbestedingsfase wordt een niet-openbare procedure

met voorselectie op ervaring en eventueel een concurrentiegerichte dialoog light als passend beschouwd.