



**RWS BEDRIJFSINFORMATIE**

**«Report\_Title»**

Afsluitend verslag van de gehouden marktconsultatie ten behoeve van de aanbestedingen voor het meerjarenprogramma Kustlijnzorg 2016-2019 met zaaknummer 31104112

Datum	18 augustus 2015
Status	Definitief



## Colofon

Uitgegeven door	Rijkswaterstaat Programma's, Projecten en Onderhoud
Datum	18 augustus 2015
Status	Definitief
Versienummer	V1_0



## Inhoud

<b>1</b>	<b>Inleiding—6</b>
1.1	Aanleiding marktconsultatie—6
1.2	Doel marktconsultatie—6
1.3	Aanpak marktconsultatie op hoofdlijnen—6
<b>2</b>	<b>Respons op de marktconsultatie—7</b>
2.1	Schriftelijke deelname—7
2.2	Mondelinge deelname—7
<b>3</b>	<b>Inhoudelijke samenvatting van ontvangen respons—8</b>
3.1	Kostenefficiënt onderhoud—8
3.1.1	Algemeen—8
3.1.2	Verdeling van afzonderlijke suppleties over contracten en/of percelen—9
3.1.3	Gefaseerde aanbestedingen—9
3.1.4	Inzet van het middel elektronische veiling—9
3.2	Duurzaamheid—10
3.3	Communicatie met stakeholders—11
3.3.1	Meerwaarde door tijdige en betrouwbare communicatie naar omgevingspartijen over realisatieplanning—11
3.3.2	Inperken van uitvoeringsperiode om tegemoet te komen aan wensen van stakeholders—11
3.4	Efficiënt verkrijgen van vergunningen—11
<b>4</b>	<b>Vervolg op deze marktconsultatie—12</b>
<b>Bijlage A</b>	<b>Vragenlijst Marktconsultatie Kustlijnzorg 2016–2019—13</b>
A.1	Kostenefficiënt onderhoud—13
A.1.1	Algemeen—13
A.1.2	Verdeling van afzonderlijke suppleties over contracten en/of percelen—14
A.1.3	Gefaseerde aanbestedingen—14
A.1.4	Inzet van het middel elektronische veiling—15
A.2	Duurzaamheid—15
A.3	Communicatie met stakeholders—16
A.3.1	Meerwaarde door tijdige en betrouwbare communicatie naar omgevingspartijen over realisatieplanning—16
A.3.2	Inperken van uitvoeringsperiode om tegemoet te komen aan wensen van stakeholders—17
A.4	Efficiënt verkrijgen van vergunningen—18

## 1 Inleiding

### 1.1 Aanleiding marktconsultatie

Rijkswaterstaat (RWS) wil voor het meerjarenprogramma Kustlijnzorg 2016-2019 de realisatie van kustsuppleties inkopen. Om de markt te betrekken bij de wijze van inkopen heeft RWS voorafgaand aan de marktbenadering de visie van de markt gepolst op een aantal aspecten van de inkoopoverwegingen die RWS maakt.

RWS heeft marktpartijen uitgenodigd om deel te nemen aan deze marktconsultatie.

### 1.2 Doel marktconsultatie

RWS heeft het marktconsultatiedocument op TenderNed gepubliceerd met als doel zoveel mogelijk marktpartijen te bereiken, te interesseren en te stimuleren tot meedenken.

RWS beoogt met deze marktconsultatie inzicht te krijgen in de randvoorwaarden waaronder het project succesvol kan worden aanbesteed en uitgevoerd.

RWS benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van een aanbesteding en dat er geen rechten aan de deelname aan deze marktconsultatie kunnen worden ontleend.

RWS gebruikt de verkregen inzichten (voor zover relevant) uit de marktconsultatie in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken. RWS behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

RWS probeert zo transparant mogelijk te werk te gaan, door dit verslag van de marktconsultatie openbaar te publiceren op [www.tenderned.nl](http://www.tenderned.nl).

### 1.3 Aanpak marktconsultatie op hoofdlijnen

De marktconsultatie heeft in hoofdzaak bestaan uit een schriftelijke vragenronde waarbij marktpartijen zijn verzocht een schriftelijke reactie in te zenden. Deze reactie bestond uit beantwoording van de in het marktconsultatiedocument opgenomen vragenlijst.

Afhankelijk van de schriftelijke beantwoording kon RWS één of meerdere marktpartijen uitnodigen voor een mondelinge toelichting.

## 2 Respons op de marktconsultatie

De marktpartijen die hebben deelgenomen aan de marktconsultatie zijn werkzaam in de consultancy- en de aannemersbranche. De deelnemende marktpartijen zijn qua bedrijfsomvang afkomstig uit zowel het groot- als het midden- en kleinbedrijf (verder MKB). De deelnemende marktpartijen zijn niet enkel in Nederland gevestigd, ook verschillende buitenlandse Europese, marktpartijen hebben een respons ingezonden.

### 2.1 Schriftelijke deelname

In totaal hebben negen marktpartijen een respons (in de vorm van een ingevulde vragenlijst) ingediend. Hieronder is een overzicht (in willekeurige volgorde) van de deelnemende marktpartijen weergegeven:

- Dredging International n.v.
- MTI Holland b.v.
- Rohde Nielsen A/S
- Bagger- en Aannemingsmaatschappij Van der Kamp b.v.
- Jan de Nul n.v.
- Van den Herik Sliedrecht b.v.
- Van Oord Nederland b.v.
- Baggerbedrijf De Boer b.v.
- Boskalis Nederland b.v.

### 2.2 Mondelinge deelname

Na ontvangst van de schriftelijke reacties heeft RWS met drie marktpartijen een individueel gesprek gevoerd waarin zij hun schriftelijk reactie hebben toegelicht. Hieronder is een overzicht (in willekeurige volgorde) van de marktpartijen waarmee RWS een toelichtend gesprek heeft gehouden weergegeven:

- Jan de Nul n.v.
- Van Oord Nederland b.v.
- Baggerbedrijf De Boer b.v.

## 3 Inhoudelijke samenvatting van ontvangen respons

### 3.1 Kostenefficiënt onderhoud

#### 3.1.1 *Algemeen*

Over de aantrekkelijkheid van en de risico's verbonden aan individuele suppleties is een breed scala aan reacties ontvangen. RWS concludeert uit de respons dat bedrijfsgrootte in hoge mate bepalend is hoe partijen de aantrekkelijkheid van en de risico's verbonden aan individuele suppleties beoordelen.

Hierbij geeft het grootbedrijf aan dat:

- Geen van de suppleties bijzondere risico's introduceert;
- Een zo groot mogelijke bundeling van suppleties het aantrekkelijkst is
- Geografische ligging en type (strand of vooroever) van de suppletie een criterium kan zijn op basis waarvan gebundeld kan worden;
- Een door opdrachtgever voorgeschreven bundeling de voorkeur heeft;
- Combinatievorming, vanuit de omvang van het werk, niet aan de orde is.

Het MKB geeft aan dat:

- Het type (strand of vooroever) suppletie zorgt voor een verschillend risicoprofiel. Hierbij omvatten vooroeversuppleties minder risico's waardoor deze aantrekkelijker zijn;
- Bundeling voor enkele respondenten onwenselijk is omdat dit de toegankelijkheid voor het MKB beperkt;
- Indien suppleties gebundeld worden deze bundeling tot slechts enkele suppleties beperkt moet worden zodat het volume per bundeling ook voor het MKB te realiseren is;
- Een bundeling voor enkele respondenten niet zowel strand- en vooroeversuppleties mag bevatten. Andere respondenten zien graag een mix van strand- en vooroeversuppleties binnen een bundeling;
- Een vrije bundeling (waarbij inschrijvers zelf een bundeling kunnen samenstellen) een lichte voorkeur heeft.
- Combinatievorming afhankelijk van omvang en uitvoeringsperiode voor enkele partijen een optie is.

### 3.1.2 *Verdeling van afzonderlijke suppleties over contracten en/of percelen*

RWS concludeert uit de respons dat bedrijfsgrootte in hoge mate bepalend is voor reacties ten aanzien van de verdeling van afzonderlijke suppleties over contracten en/of percelen.

Hierbij geeft het grootbedrijf aan dat:

- Er geen voorkeur voor de door RWS gepresenteerde scenario's bestaat (zowel positieve respons op scenario 1 als op scenario 2);
- Er geen knelpunten ten aanzien van de Aanbestedingswet worden voorzien, al is dit afhankelijk van de door RWS te leveren motivering.

Het MKB geeft aan dat:

- Er geen voorkeur voor de door RWS gepresenteerde scenario's bestaat. Respondenten hebben of geen mening of zien überhaupt geen heil in welke bundeling dan ook;
- Bundeling een knelpunt ten aanzien Aanbestedingswet kan zijn. Voor sommige respondenten is dit sowieso een knelpunt, voor andere slechts afhankelijk van omvang van de bundeling;

### 3.1.3 *Gefaseerde aanbestedingen*

RWS concludeert uit de respons dat er marktbreed een voorkeur bestaat voor het nu aanbesteden van alle bekende suppleties. Ten aanzien van het gelijktijdig of sequentieel aanbesteden van suppleties of bundeling van suppleties concludeert RWS dat:

- Het grootbedrijf een voorkeur heeft voor gelijktijdig aanbesteden van suppleties of bundeling van suppleties. Sequentieel aanbesteden is nodeloos ingewikkeld en biedt geen meerwaarde voor aannemer of opdrachtgever;
- Het MKB heeft deels een voorkeur voor sequentieel aanbesteden van suppleties of bundeling van suppleties omdat hiermee meerdere kansen worden geboden op een succesvolle aanbesteding. Andere MKB respondenten zien meer heil in gelijktijdig aanbesteden van suppleties of bundeling van suppleties;

### 3.1.4 *Inzet van het middel elektronische veiling*

Unaniem geven respondenten aan dat de inzet van het middel elektronische veiling niet de voorkeur heeft. Reden hiervoor zijn:

- Emotie tijdens het veilingproces zorgt voor prijsdumping;
- Een veiling het risico introduceert dat er bezuinigd wordt op aangeboden en/of gevraagde kwaliteit;
- Een veiling strijdig is met de marktvisie van RWS;
- Een veiling kortstondige prijsdaling en langdurige concurrentievershraling tot gevolg heeft.

Een aantal respondenten geeft aan desondanks wel deel te nemen aan een veiling als RWS toch besluit om dit middel in te zetten. Enkele respondenten geven aan de kans klein te achten dat men deelneemt aan een veiling.

### 3.2 Duurzaamheid

Alle respondenten geven aan dat in de afgelopen jaren al veel brandstofbesparingen zijn bereikt, onder meer door de nieuwbouw van schepen uitgerust met nieuwe, zuinigere motoren. Ook de (hoge) prijs van brandstof noopt partijen tot voortdurende optimalisatie.

Door respondenten worden de volgende mogelijkheden voor verdere brandstofbesparing voor het programma kustlijnzorg gezien:

- Optimalisatie van schepen, hierbij valt te denken aan:
  - Efficiënte scheepsvorm;
  - Efficiënte aandrijving en inzet van vermogens;
  - Efficiënt lossen van lading door toepassing van bodemschuiven in plaats van bodemdeuren.
- Optimalisatie van werkwijze, hierbij valt te denken aan:
  - Efficiënte vaarsnelheid;
  - Efficiënt gebruik maken van getij- en weerscondities (realisatie in zomermaanden);
  - Inzet van het optimale schip.
- Optimalisatie van het suppletie ontwerp, hierbij valt te denken aan:
  - Verkorten vaarafstand door gunstige keuze zandwingebied;
  - Vergroten van aandeel vooroeversuppleties;
  - Aanpassen van het zandwinbeleid zodat zandwinning binnen de -20,0 meter NAP dieptecontour mogelijk is.
- Belonen van de inzet van schone of efficiënte technieken, hierbij valt te denken aan:
  - LNG aandrijving van schepen;
  - Uitlaatgasreiniging om uitstoot van SO<sub>x</sub> en NO<sub>x</sub> te reduceren;
  - Certificeren van schepen volgens de methode van GreenShip;
  - Stellen van efficiency eisen aan het baggerproces (pomp-efficiency).

Om brandstofbesparing te stimuleren zien respondenten, naast de door RWS geschetste invulling van EMVI-criteria, de volgende inkoopmiddelen:

- CO<sub>2</sub>-prestatieladder;
- Garantie op contractverlenging mits afgesproken duurzaamheidswinst wordt behaald.

In het geval RWS de voorgestelde EMVI toepast is er brede weerstand tegen het openbaar publiceren van brandstofverbruiksgegevens per suppletie. Wel is het merendeel van respondenten bereid deze informatie met enkel opdrachtgever te delen. Ook zien respondenten hier de onderstaande risico's aan verbonden:

- De voorgestelde EMVI werkt speculatief gedrag in de hand;
- De aantoonbaarheid van het aangeboden brandstofverbruik gedurende de realisatie is lastig;
- De inschatting van het verbruik is onderhevig aan externe factoren, zoals weersgesteldheid tijdens de realisatie;
- Focus op verbruik leidt tot inflexibiliteit qua uitvoeringsperiode en in te zetten schip;
- Aantoonplicht en handhaving van EMVI kost extra inspanning en staat mogelijk op gespannen voet met EMVI voordeel;
- Duurzaamheidswinst kan teniet worden gedaan als de mobilisatie en demobilisatie van schepen op een incorrecte wijze in de EMVI wordt betrokken;

Algemeen beeld is dat een nipte meerderheid voordeel ziet in een EMVI op brandstofverbruik, hierbij is geen onderscheid naar bedrijfsgrootte (grootbedrijf of MKB) in voor- of tegenstanders waarneembaar.

### **3.3 Communicatie met stakeholders**

#### *3.3.1 Meerwaarde door tijdige en betrouwbare communicatie naar omgevingspartijen over realisatieplanning*

De algemene beeld dat RWS destilleert uit de ingezonden respons is:

- RWS dient de uitvraag te beperken tot de kerntaak van de branche (het realiseren van baggerwerken), communicatie wordt gezien als een kerntaak van RWS;
- Geschetste behoefte bij stakeholders is beter te bevredigen door een intensieve communicatie door RWS (ook over de gehanteerde planningsvrijheid);
- Er bestaat een sterke behoefte aan het behoud van de huidige planningsvrijheid en ruime uitvoeringsperiode;
- Beperken van planningsvrijheid werkt prijsverhogend, speciaal als reeds bij inschrijving een bindende planning moet worden ingediend.

Indien RWS toch vroeger en trefzekerder wil communiceren dan is het middel waarbij naarmate de start dichterbij komt een steeds trefzekerdere planning wordt afgegeven kansrijk.

De tijdshorizon waarbinnen respondenten een bindende planning kunnen afgeven is zeer divers en varieert tussen de 2 en 104 weken voor de start van de realisatie. In dit laatste geval committeert een aannemer zich bij inschrijving aan een bindende planning.

#### *3.3.2 Inperken van uitvoeringsperiode om tegemoet te komen aan wensen van stakeholders*

Unaniem wordt aangegeven dat men geen uitsluitingsperiodes in het contract wenst te hebben opgenomen. Indien een uitsluitingsperiode wordt opgenomen heeft dit een ingeschat prijsopdrijvend effect van 0 tot 40 procent.

### **3.4 Efficiënt verkrijgen van vergunningen**

Alle respondenten geven aan dat zij het verkrijgen van vergunningen een kerntaak van RWS vinden. Respondenten geven veelal aan dat zij deze activiteiten aan een onderaannemer zullen uitbesteden wat leidt tot een veelvoud van versnipperde opdrachten en per saldo hogere kosten voor RWS. Ook geven respondenten aan hier veel risico in te zien, een risico dat beter door RWS kan worden beheerst. Respondenten uit het MKB geven daarnaast aan dat dit in hun ogen hun kansen op een opdracht verkleint, grote partijen zijn naar hun mening hierbij in het voordeel.

## 4 Vervolg op deze marktconsultatie

RWS heeft het voornemen om voorafgaand aan een daadwerkelijke marktbenadering voor de realisatie van de suppleties opgenomen in het meerjarenprogramma Kustlijnzorg 2016-2019 een informatiebijeenkomst te organiseren. Met deze informatiebijeenkomst wil RWS marktpartijen informeren over de conclusies die RWS heeft getrokken naar aanleiding van deze marktconsultatie en de consequenties hiervan op de daadwerkelijke marktbenadering. RWS streeft ernaar deze informatiebijeenkomst in het najaar van 2015 te houden.

## Bijlage A Vragenlijst Marktconsultatie Kustlijnzorg 2016–2019

### **A.1 Kostenefficiënt onderhoud**

In bijlage A (van het marktconsultatiedocument) is een overzicht gegeven van de suppleties die RWS voorziet in de periode tot en met 2019. Onderstaande vragen gaan over de manier waarop deze suppleties kunnen worden toebedeeld aan contracten en/of percelen. Doel voor RWS van deze indeling is om een zo aantrekkelijk mogelijk werkpakket in een contract en/of perceel te bieden zodat marktpartijen deze zo kostenefficiënt mogelijk kunnen realiseren.

#### *A.1.1 Algemeen*

1. Welke van de in bijlage A opgenomen suppleties introduceren voor uw bedrijf vanuit het oogpunt van omvang of uitvoeringstechniek een meer dan normaal risico?
2. Welke van genoemde suppleties zijn voor uw bedrijf het minst interessant en waarom?
3. Welke van genoemde suppleties zijn voor uw bedrijf het meest aantrekkelijk en waarom?
4. Als u uit alle suppleties naar eigen inzicht een bundeling (van suppleties) mag samenstellen, welke bundeling is dan voor uw bedrijf het meest aantrekkelijk en waarom?
5. Heeft een door RWS voorgeschreven bundeling van suppleties of een vrije keuze van bundeling uw voorkeur en waarom?
6. Zal een voorgeschreven bundeling of een bundeling naar uw inzicht u doen besluiten in combinatie met een concurrent in te inschrijven en waarom?

A.1.2

*Verdeling van afzonderlijke suppleties over contracten en/of percelen*

7. Als concept heeft RWS twee scenario's opgesteld voor een mogelijke verdeling van afzonderlijke suppleties over contracten en/of percelen opgesteld (hierna genoemd bundelingen). Deze scenario's staan in bijlage B (van het marktconsultatiedocument) gepresenteerd. Welk van de gepresenteerde scenario's heeft uw voorkeur, scenario 1 of scenario 2?
8. Welk van de gegeven scenario's leidt naar uw mening tot een zo kostenefficiënt mogelijke inkoop?
9. Welk van deze gegeven bundelingen vermindert uw interesse om in te schrijven?
10. Welk van deze gegeven bundelingen maken naar uw mening inbreuk op een gelijk speelveld voor u?
11. Is een van de door RWS gepresenteerde bundeling naar uw mening in strijd met artikel 1.5 van de Aanbestedingswet 2012? Met andere woorden: voegt RWS binnen de gepresenteerde bundelingen opdrachten onnodig samen?

A.1.3

*Gefaseerde aanbestedingen*

12. Welke manier van aanbesteden heeft de voorkeur, de bundelingen van scenario 1 gelijktijdig in één aanbestedingsprocedure of meerdere kort op elkaar volgende aanbestedingsprocedures waarin telkens een bundeling wordt aanbesteed? Kunt u dit antwoord voorzien van een toelichting?
13. Welke optie heeft uw voorkeur: optie 1, in 2015 aanbesteden van bundeling A, B, C en D of; optie 2, in 2015 aanbesteden van bundeling A, B en C en in 2016 aanbesteden van bundeling D, aangevuld met dan bekende nieuwe suppleties?
14. Welke manier van aanbesteden heeft de voorkeur, de bundelingen van scenario 2 gelijktijdig in één aanbestedingsprocedure of meerdere kort op elkaar volgende aanbestedingsprocedures waarin telkens een bundeling wordt aanbesteed? Kunt u dit antwoord voorzien van een toelichting?
15. Welke optie heeft uw voorkeur: optie 1, in 2015 aanbesteden van bundeling E, F, G en H of; optie 2, in 2015 aanbesteden van bundeling F en in 2016 aanbesteden van bundeling E, G en H aangevuld met dan bekende nieuwe suppleties?

## A.1.4

*Inzet van het middel elektronische veiling*

Het Aanbestedingsreglement Werken 2012 (ARW2012) biedt RWS de mogelijkheid tot het houden van een elektronische veiling, voorafgaand aan de gunningsbeslissing. RWS heeft hier tot op heden geen gebruik van gemaakt, maar is wel geïnteresseerd in het instrument voor deze specifieke markt.

16. Kan het inzetten van een elektronische veiling leiden tot een zo kostenefficiënt mogelijke inkoop?
17. Welke risico's ziet u indien RWS besluit het middel elektronisch veilen in te zetten bij de inkoop van suppleties?
18. Welk effect (verhogend of juist verlagend) verwacht u van het instrument elektronisch veilen voor de prijs van het uit te voeren werk?
19. Verwacht u een effect (positief of negatief) op de geleverde kwaliteit van werken die door middel van een elektronische veiling zijn ingekocht (in vergelijking tot een meer traditionele wijze van inkoop)?
20. Als RWS zou besluiten dit instrument bij wijze van proef uit te proberen voor een gedeelte van de in te kopen suppleties, zou u dan deelnemen aan die aanbesteding met elektronische veiling?
21. Zou u een elektronische veiling adviseren (ja of nee) voor dit type werk en voor deze branche?

## A.2

**Duurzaamheid**

22. Heeft u op dit moment op het niveau van individuele schepen inzicht in het brandstofverbruik en hoe meet u dit?
23. Gebruikt u het inzicht in het brandstofverbruik om concrete besparingsmaatregelen te identificeren en door te voeren?
24. Welke investeringen overweegt u om brandstof te besparen op uw schepen en welke prikkel zou er vanuit de Aanbesteder nodig zijn om hierop te investeren?
25. Welk percentage aan brandstofbesparing is voor uw bestaande schepen haalbaar in technische zin en welke in economische zin?
26. Bent u bereid (als gecontracteerde opdrachtnemer) uw brandstofverbruik op te geven in de wetenschap dat RWS deze gegevens openbaar maakt waarbij deze gegevens te herleiden zijn naar uw bedrijf en een specifieke suppletie?
27. Welke risico's ziet u als RWS in een EMVI het absolute brandstofverbruik beloont waarbij de partij met het laagste absolute brandstofverbruik de hoogste EMVI waardering ontvangt? Kunt u zowel risico's in de aanbesteding als in de uitvoering en beheersing van het contract te benoemen?
28. Heeft het toepassen door RWS van een EMVI waarin het absolute brandstofverbruik wordt gewaardeerd effect op uw concurrentiepositie? Verbeterd of verslechterd deze?

29. Ziet u het toepassen door RWS gedurende een periode van 5 a 10 jaar van een EMVI waarin het absolute brandstofverbruik wordt gewaardeerd als een goede stimulans om partijen te aan te zetten verdere brandstofbesparende maatregelen door te voeren op bestaande en nieuwe schepen?
30. Ziet u andere middelen, anders dan het door RWS toepassen van een van een EMVI op brandstofverbruik, die RWS kan inzetten om de markt te stimuleren minder CO<sub>2</sub> uit te stoten bij de realisatie van suppleties?

### **A.3 Communicatie met stakeholders**

#### *A.3.1 Meerwaarde door tijdige en betrouwbare communicatie naar omgevingspartijen over realisatieplanning*

31. Welke mogelijkheden ziet u om omgevingspartijen zo vroeg mogelijk op de hoogte te brengen van de uitvoeringsplanning zonder dat dit op gespannen voet staat met de uitvoeringsplanning van uw bedrijf?
32. Treedt er een prijsverhogend effect op als uw bedrijf zichzelf fixeert door een strakke uitvoeringsplanning aan te bieden bij inschrijving waaraan u zich vervolgens dient te houden? Kunt u de procentuele waarde hiervan aangeven ?
33. Wat zouden we u moeten vragen om helderder, duidelijker, trefzekerder over de planning van de suppleties te kunnen communiceren naar onze omgeving?
34. Hoe kijkt u aan tegen de opzet van een EMVI waarin de lengte van de periode in weken tussen aankondiging van de start en de daadwerkelijke start wordt gewaardeerd (hoe groter deze periode hoe groter de waardering)?
35. Als RWS bovenstaande EMVI zou toepassen, wat zou het effect (verhogend of juist verlagend) op uw inschrijvingsprijs zijn?
36. Als RWS bovenstaande EMVI zou toepassen, wat is dan het aantal weken dat de maximale waardering moet krijgen?

A.3.2 *Inperken van uitvoeringsperiode om tegemoet te komen aan wensen van stakeholders*

Vanuit stakeholders, ondernemers maar ook natuurorganisaties, bestaat de wens om de ruime uitvoeringsperiode die normaliter wordt geboden om suppleties te realiseren in te perken om zo tegemoet te komen aan belangen van die stakeholders. De volgende vragen gaan over de mate waarin deze inperking leidt tot hogere kosten.

37. Voor suppleties wordt normaliter een uitvoeringsperiode van 2 jaar gehanteerd. Kunt u aangeven wat het procentuele effect op de kostprijs is indien een uitvoeringsperiode van één jaar wordt geboden?
38. Voor een strandsuppletie wordt normaliter een uitvoeringsperiode van 2 jaar gehanteerd. Binnen deze periode mogen in de maanden juli en augustus geen werkzaamheden plaatsvinden, deze uitvoeringsperiode wordt als referentie aangemerkt. Als optie, optie A, schrijft RWS een uitvoeringsperiode voor waarbij over een periode van twee jaar enkel in de maanden januari tot en met april werkzaamheden mogen plaatsvinden. Kunt u aangeven wat uw voorkeur heeft, de referentie of optie A? kunt u tevens aangeven wat het verschil in kostprijs (in procenten verhoging of verlaging) is tussen de referentie en optie A?
39. Voor een strandsuppletie wordt normaliter een uitvoeringsperiode van 2 jaar gehanteerd. Binnen deze periode mogen in de maanden juli en augustus geen werkzaamheden plaatsvinden, deze uitvoeringsperiode wordt als referentie aangemerkt. Als optie, optie B, schrijft RWS voor dat in de maanden mei tot en met augustus geen werkzaamheden mogen plaatsvinden. Kunt u aangeven wat uw voorkeur heeft, de referentie of optie B? kunt u tevens aangeven wat het verschil in kostprijs (in procenten verhoging of verlaging) is tussen de referentie en optie B?
40. Voor vooroeversuppleties wordt normaliter een uitvoeringsperiode van 2 jaar gehanteerd, deze uitvoeringsperiode wordt als referentie aangemerkt. Als optie, optie C, schrijft RWS voor dat in de maanden december tot en met april geen werkzaamheden mogen plaatsvinden. Kunt u aangeven wat uw voorkeur heeft, de referentie of optie C? kunt u tevens aangeven wat het verschil in kostprijs (in procenten verhoging of verlaging) is tussen de referentie en optie C?

#### A.4 Efficiënt verkrijgen van vergunningen

41. Hoe kijkt u aan tegen het contracteren bij de partij die de suppletie realiseert van het verkrijgen van vergunningen krachtens de Natuurbeschermingswet 1998, hierna Nb-wet, (voor de effecten van het winnen, transporteren en verwerken van zand op Natura 2000 gebieden) inclusief de hiervoor benodigde onderbouwende documenten (Passende Beoordeling in het geval van de Natuurbeschermingswet 1998)?
42. Ziet u het mee contrateren van het verkrijgen van de Nb-wet vergunning als een kans of als een bedreiging voor uw bedrijf? Om welke reden?
43. Maakt het mee contrateren van het verkrijgen van de Nb-wet vergunning naar uw mening inbreuk op een gelijk speelveld voor u?
44. Kunt u aangeven wat het effect (verhogend of verlagend voorzien van een indicatie van de kosten) op de prijs van een individuele suppletie is indien RWS besluit het verkrijgen van de Nb-wet vergunning te contracteren bij de opdrachtnemer die de suppletie realiseert?
45. Hoe kijkt u aan tegen het contracteren bij de partij die de suppletie realiseert van het verkrijgen van vergunningen krachtens de Ontgrondingenwet, hierna Og-wet, (voor het winnen van zeezand) inclusief de hiervoor benodigde onderbouwende documenten (Milieu Effect Rapportage in het geval van de Ontgrondingen wet)?
46. Ziet u het mee contrateren van het verkrijgen van de Og-wet vergunning als een kans of als een bedreiging voor uw bedrijf? Om welke reden?
47. Maakt het mee contrateren van het verkrijgen van de Og-wet vergunning naar uw mening inbreuk op een gelijk speelveld voor u?
48. Kunt u aangeven wat het effect (verhogend of verlagend voorzien van een indicatie van de kosten) op de prijs van een individuele suppletie is indien RWS besluit het verkrijgen van de Og-wet vergunning te contracteren bij de opdrachtnemer die de suppletie realiseert?
49. Als u zelf verantwoordelijk bent voor het doen van een melding in het kader van het Besluit Bodemkwaliteit, verder BBk, voor de start van een suppletie, welk type milieu hygiënische verklaring zou u dan toepassen? U dient er bij vraag 44 tot en met 47 vanuit te gaan dat RWS geen bodemonderzoek conform NEN 5740 aanlevert.
50. Ziet u het mee contrateren van het doen van een BBk-melding, inclusief het verzorgen van de achterliggende milieu hygiënische verklaring, als een kans of als een bedreiging voor uw bedrijf? Om welke reden?
51. Maakt het mee contrateren van het doen van een BBk-melding, inclusief het verzorgen van de achterliggende milieu hygiënische verklaring, naar uw mening inbreuk op een gelijk speelveld voor u?

52. Kunt u aangeven wat het effect (verhogend of verlagend voorzien van een indicatie van de kosten) op de prijs van een individuele suppletie is indien RWS besluit het doen van een BBk-melding, inclusief het verzorgen van de achterliggende milieu hygiënische verklaring, te contracteren bij de opdrachtnemer die de suppletie realiseert?
53. Hoe kijkt u aan tegen het contracteren bij de partij die de suppletie realiseert van verrichten van (verkennend) onderzoek waarmee de omgang met archeologische waarden bij de realisatie van suppleties wordt geborgd? U dient in het kader van vraag 48 tot en met 51 er van uit te gaan dat er per zandwingebied een archeologisch bureauonderzoek en een inventariserend veldonderzoek door middel van een gebiedsdekkende side scan sonar opname moet worden uitgevoerd.
54. Ziet u het mee contrateren van het uitvoeren van een archeologisch onderzoek als een kans of als een bedreiging voor uw bedrijf? Om welke reden?
55. Maakt het mee contrateren van het uitvoeren van een archeologisch onderzoek naar uw mening inbreuk op een gelijk speelveld voor u?
56. Kunt u aangeven wat het effect (verhogend of verlagend voorzien van een indicatie van de kosten) op de prijs van een individuele suppletie is indien RWS besluit het uitvoeren archeologisch onderzoek te contracteren bij de opdrachtnemer die de suppletie realiseert?