



Griffioenlaan 2
3526 LA Utrecht
Postbus 24057
3502 MB Utrecht
T 088-7972111
www.rijkswaterstaat.nl

Contactpersoon
Nancy Martens
Inkoopmanager

T 088-7973224
nancy.martens@rws.nl

verslag

Verslag van marktconsultatie
Uitbreiding Sluis Eefde

Datum
18 juni 2015

Bijlage(n)
3

Datum bespreking

5 juni 2015

Inleiding

Op 18 mei is op TenderNed de aankondiging gepubliceerd van de marktconsultatie ten behoeve van de aanbestedingsstrategie van het Sluizenprogramma en de voorbereiding van de aanbesteding "Uitbreiding Sluis Eefde"; een grote impuls voor de monumentale poort van Twente.

Het was gezellig druk om 8:00 uur op 5 juni 2015 in de Eventcorner van Westraven toen Wies Vonck, directeur van het Programma Sluizen en opdrachtgever naar de markt van het project Uitbreiding Sluis Eefde, de dag inleidde.

Doel van de marktconsultatie

Deze marktconsultatie werd georganiseerd om voor het project Uitbreiding Sluis Eefde inzicht te geven in de aanpak van de reductie van tenderkosten en om duidelijkheid te verkrijgen over het aantal geïnteresseerden voor het project gegeven deze aanpak. Er zijn duidelijke signalen dat de markt strategische afwegingen maakt aan welke tenders wel en aan welke niet wordt deelgenomen. De afnemende belangstelling, ook binnen het Sluizenprogramma, heeft het project Uitbreiding Sluis Eefde gedwongen scherp te kijken naar de timing van de start marktbenadering alsmede de tenderkosten en de mogelijkheden om daar in te snijden.

Planning

Met de aankomende 'prop' aan grote DBFM en D&C projecten (zie ook bijlage) is het project er van overtuigd dat de huidige planning van aankondigen in september/oktober 2015 een goed moment is. De aanwezigen waren het hier mee eens.

De eveneens als bijlage toegevoegde memo geeft inzicht in de onderwerpen die concreet zijn aangepakt ten behoeve van de reductie van de tenderkosten bij dit project. De aanpak is volledig gebaseerd op de adviezen van de werkgroep van Bouwend Nederland en Rijkswaterstaat. De heren Verhees (deelnemer in de werkgroep namens Bouwend Nederland) en Mol (directeur inkoop- en

contractmanagement Grote Projecten en Onderhoud van RWS) werden bevraagd over de totstandkoming en status van het advies. Duidelijk werd dat er wordt gewerkt met een classificatie van de DBFM projecten gebaseerd op een combinatie van financiële omvang en risicoprofiel. Een project van 250 miljoen euro, dat technisch gezien en qua omgevingsrelaties complex is, rechtvaardigt meer dialooggesprekken en –producten dan een project van kleinere financiële omvang met een laag risicoprofiel.

Contactmomenten 1^e fase dialoog

De projectorganisatie voor Uitbreiding Sluis Eefde kwam tot de conclusie dat 1 bilateraal gesprek in de 1^e fase dialoog voldoende zou moeten zijn. Dit werd door de aanwezigen in de zaal in twijfel getrokken; de voorkeur gaat uit naar 2 contactmomenten in deze fase van het proces, om informatie te kunnen halen en daarna de op basis daarvan ontwikkelde eigen visie te toetsen bij de opdrachtgever.

Doorlooptijd 2^e fase dialoog

Voor de 2^e fase dialoog kwam vanuit de zaal de, breed gedeelde, suggestie om de tijd tussen de dialooggesprekken te verruimen tot een 5-wekelijkse cyclus (nu gepland door het project; 4-wekelijks). Een suggestie die dus zou leiden tot een langere dialooffase dan nu gepland, met bijbehorende hogere kosten. Dhr. Verhees riep de aanwezigen op hier als markt ook wat rek te tonen; dit is immers ook in het eigen belang.

Risico- en kansenplan

Over het onderwerp risico- en kansenplan, de vervanger van het risicobeheersplan in de trechtering en in EMVI, werden enkele vragen gesteld. Duidelijk werd dat met 1 tot 3 risico's in de trechtering en maximaal 5 à 6 risico's in EMVI een halvering wordt beoogd van het aantal risico's dat op dit moment bij de grote projecten wordt uitgevraagd bij het risicobeheersplan. Meer focus op wat echt belangrijk is en daar met elkaar over in gesprek, dat is het credo. Het werken met kansen binnen RWS vraagt een andere wijze van beoordelen. Het gaat daarbij niet zo zeer om de beoordeling van de feitelijke praktische invulling van een kans, maar het gaat er om dat de beoordelaars worden overtuigd door het inzicht van de gegadigden. Een duidelijk kader in de vorm van mee te geven projectdoelstellingen, waar kansen aan moeten bijdragen, is belangrijk.

Individuele gesprekken

Tijdens het 2^e deel van de consultatie trokken de heer Vonck en Mol zich terug in een aparte ruimte waar zij in 1 op 1 gesprekken een 8-tal geselecteerde bedrijven hebben bevraagd op hun intenties bij het project Uitbreiding Sluis Eefde. Daaruit kwam geen eenduidig beeld naar voren inzake de volgende stap in het proces. De heer Vonck heeft toegezegd hierop voor het eind van de maand terug te komen bij de aanwezigen.

Tijdens deze bilaterale gesprekken konden de overige deelnemers meer te weten komen over werkenplanning van gerelateerde projecten, bij mevrouw Bloemert (waarnemend hoofd Inkoopcentrum GWW) en kon de heer Schat (contractmanager project Afsluitdijk) aanwezigen nader informeren over de stand van zaken bij het project Afsluitdijk, ook onderdeel van het Sluizenprogramma.

Datum
18 juni 2015

Afsluiting

In de afsluiting gaf de heer Vonck aan blij te zijn met de getoonde interesse en verkregen inzichten. Of deze consultatie nog veranderingen voor het voorgenomen proces tot gevolg heeft, wordt intern nader beschouwd. Uitsluitsel over het vervolg van de aanbesteding van dit mooie project zal in elk geval eind juni bekend zijn.

Na nog een laatste broodje en iets te drinken van het ontbijtbuffet werd om 10:00 uur de consultatie afgesloten.

De inhoud van dit verslag is niet in concept met de deelnemende marktpartijen afgestemd. Dit verslag is de weergave van het projectteam en wordt dus niet noodzakelijkerwijs gedeeld door de deelnemende marktpartijen.