

Verslag van gestelde vragen voorafgaand of gedurende de marktinformatiebijeenkomst op 29 juni 2015.

- De informatie die wordt verstrekt middels dit verslag heeft als doel u op de hoogte te stellen van de huidige stand van de voornemens van RWS
 - Er zullen voor de specifieke aanbesteding nog een aantal keuzes moeten worden gemaakt.
 - Ook interne ontwikkelingen en de informatie die beschikbaar komt uit deze bijeenkomst kunnen aanleiding zijn de intenties en invulling van de aanbesteding te wijzigen.
 - Aan de in deze bijeenkomst verstrekte informatie kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.
1. Welk aanbestedingsportaal gaat men gebruiken.
 - a. TenderNed.
 2. U vraagt een ervaring van projecten van minimaal €35 miljoen op GWW, geldt dit ook voor de opdrachten met een waarde lager dan €50K.
 - a. De eis die gesteld is, is om raamcontractant te worden, alleen dan krijgt u nadere overeenkomsten met een waarde lager dan 50k, kortom die eis geldt om raamcontractant te worden.
 3. Als men samenwerkingsverbanden aangaat, hoe worden de projectwaardes opgeteld.
 - a. Dit is niet aan de orde. Er is niet voorzien een omzet eis aan de onderneming te stellen, de eis heeft betrekking op de te overleggen referentie. De referentie zelf dient aan de eisen te voldoen.
Er wordt wel een eis gesteld aan de hoeveelheid beschikbaar personeel. De relevante aantallen binnen het samenwerkingsverband worden opgeteld.
 4. Hoe gaat de planning mbt de uitvraag van deze nieuwe methode verlopen.
 - a. We zullen niet publiceren voor de bouwvak, dus publicatie zal na de bouwvak plaatsvinden. De publicatie is voorzien eind augustus/september als het meezit en later als het tegenzit.
 5. Is er een integriteitsclausule van toepassing.
 - a. Ja, mantelcontractanten kunnen bij nadere opdrachten niet bij partijen aan beide zijden van het spectrum dienen.
 6. Komt de huidige Marktplaats Job te vervallen
 - a. Nee, het aantal aanvragen (voor projectbeheersing in de vorm van inhuur) zal echter afnemen.
 - b. Op termijn kunnen mede ivm de nieuwe aanbestedingswet wel wijzigingen optreden.
 7. Welke kansen zijn er voor MBK bedrijven in deze raamovereenkomst?/ Hoe gaat u zorgen dat ook het MKB een kans maakt?
 - a. De eisen zijn dusdanig gesteld dat er voldoende ruimte blijft voor deelname van het MKB, daarnaast kunnen partijen samenwerkingsverbanden aangaan. Hieraan worden in de aanbesteding geen noemenswaardige beperkingen gesteld.

- b. Gelet op de voorgenomen eis met betrekking tot onder meer de beschikbaarheid van personeel ligt het in de lijn der verwachtingen dat er een aantal samenwerkingsverbanden zullen worden aangegaan.
 - c. Als wordt bedoeld een ZZP-er in z'n eentje, dan zal dat niet gaan, aangezien ook eisen zullen gesteld worden aan het minimum aantal beschikbare personen.
- 8. Wellicht dat u tijdens de bijeenkomst nader kunt aangeven op welke wijze de prestatieafspraken vorm gegeven zullen worden.
 - a. Per op te leveren product zal worden aangegeven, wat, hoe, wanneer dient te worden opgeleverd, ook kunnen er eisen worden gesteld aan het in te zetten personeel en de mate waarin dit personeel op het werk beschikbaar dient te zijn.
- 9. M.b.t. de referenties, een periode van 24 maanden (binnen de afgelopen 3 jaar) vinden wij erg lang. Kunt u akkoord gaan met een periode van 6-12 maanden? Om alle partijen gelijk te informeren is bij a het antwoord opgenomen als gegeven in de marktinformatiebijeenkomst. De input uit de marktinformatie is aanleiding deze eis nog eens kritisch te onderzoeken.
 - a. De periode van 24 maanden wordt, zoals de beleving nu is, niet aangepast, omdat binnen een periode van 6-12 maanden niet in alle gevallen alle belangrijke aspecten van de opdracht aan de orde kunnen zijn gekomen.
- 10. Is het mogelijk om op twee percelen in te schrijven?
 - a. Ja, hieraan is geen beperking gesteld. Inschrijving kan op één of meerdere percelen.
- 11. Het lijkt erop dat de marktconsultatie gericht is op leveranciers welke mankrachten kunnen leveren voor het uitvoeren van werkzaamheden binnen de percelen: Multidisciplinair; Planningsmanagement; Risicomanagement; Financieel management; & Projectondersteuning.
 - a. Het gaat niet om het leveren van mankracht maar het kunnen leveren van de gewenste producten (van inspannings- naar resultaatovereenkomst).
- 12. Of is het zo dat de marktconsultatie gericht is op leveranciers welke it-systemen (lees:software) inclusief advies m.b.t. procesoptimalisatie kan leveren voor de percelen: Multidisciplinair; Planningsmanagement; Risicomanagement; Financieel management; & Projectondersteuning;?
 - a. Nee, de vraag is gericht op het feitelijk opleveren van de producten, niet op het leveren van advies en/of tooling ten behoeve van de inrichting van het proces
- 13. Projectbeheersing valt of staat bij de inzet van de juiste medewerkers, met de juiste skills en werkervaring. Verlangt u dat het referentieproject door de inschrijvende partij is uitgevoerd, of mag deze ook specifiek worden ingebracht door de in te zetten personen die nog niet zo lang in dienst zijn bij inschrijver (bijvoorbeeld ervaring vanuit een vorige werkgever)
 - a. De inschrijver dient aan te tonen over de juiste competentie te beschikken de opdracht uit te kunnen voeren. Het gaat in dat geval dus over de competentie van de onderneming en niet over de competentie van een medewerker. Wij doen immers zaken met ondernemingen, niet meer met individuele natuurlijke personen.
 - b. Een andere situatie treedt op wanneer er daarnaast een CV/ of relevante ervaring van een medewerker wordt gevraagd dan kan een nieuwe medewerker voor dat onderdeel vanzelfsprekend ook worden ingebracht op basis van ervaring opgedaan bij een andere partij.
 - c. Wij vragen van u de continuïteit te borgen, dus dat gaat het over medewerkers waarover u daadwerkelijk kunt beschikken.

- d. Ook kunnen in de nadere overeenkomsten specifieke eisen gesteld worden aan de ervaringen van diegene die de opdracht gaat uitvoeren. Om die opdrachten te winnen is het noodzakelijk om daadwerkelijk te beschikken over die perso(o)n(en)
14. In welke relatie staat dit contract tot het raamcontract algemene ingenieursdiensten dat naar verwachting in December op de markt wordt gezet?
- a. Zowel deze aanbesteding als de aanbesteding ingenieursdienst zal na de bouwvakvakantie plaatsvinden. Wij kunnen op dit moment niet concreter zijn in de startdatum en verdere planning.
 - b. Projectbeheersing zal geen onderdeel zijn van de nieuwe aanbesteding ingenieursdiensten.
 - c. Partijen kunnen desgewenst op beide aanbestedingen inschrijven.
15. Kunt u een indicatie van de selectie- en beoordelingscriteria geven?"
- a. Zie presentatie, die samen met dit document op TenderNed is geplaatst.
16. In welke mate wordt het door de aanbestedende dienst mogelijk gemaakt dat een zelfstandige, of combinatie van zelfstandigen kan inschrijven op deze opdracht;
- a. Voor zover inschrijvers voldoen aan de gestelde eisen zijn er geen belemmeringen.
17. Aanleiding voor de transitie van inhuur naar aanbesteding?
- a. Zie de presentatie. Belangrijke aanleiding is naaste de opdracht aan RWS vanuit de politiek, ook de mogelijkheid om het vakgebied verder te professionaliseren.
18. Waar ligt de knip tussen inhuur en aanbesteding
- a. Het is per opdracht aan RWS te bepalen of er wordt ingehuurd. De te maken keuze is aan de aanbestedende dienst. In het geval van inhuur wordt de rol van RWS en de opdrachtnemer, maar ook de te leveren prestatie anders ten opzicht van het contracteren op basis van op te leveren producten . De inhuur maakt geen deel uit van deze voorgenomen aanbesteding. Het is de intentie van RWS de contractering op basis van een inspanningsverplichting sterk terug te dringen, het aandeel inhuur in de aangegeven volumes zal in de loop van de tijd dus sterk teruglopen.
19. Hoe liggen de aansprakelijkheden en het leiding en toezicht aspect.
- a. Bij de voorgenomen aanbesteding is de opdrachtnemer verantwoordelijk voor de tijdige en juiste oplevering van de producten en de leiding van en toezicht op de ingezette medewerkers.
20. Wordt er expliciet aandacht besteed aan kennisdeling tussen de raamcontractanten? We constateren dat er weinig aandacht wordt besteed aan kennisdeling tussen inhuur. Er wordt vanuit de belangstellenden aangegeven dat kennisdeling als onderdeel van EMVI meerwaarde geeft om zich te kunnen positioneren
- a. Of en hoe er t.a.v. kennisdeling nog eisen gesteld gaan worden en of hoe dit wordt meegenomen in de gunningcriteria, wordt nog nader bezien.
21. Hoe gaat u om met het verschil in omvang van producten t.a.v. prijs, heeft u daar ideeën over.
- a. We zullen een voorbeeld of een echt project nemen voor de gunning van een perceel. U krijgt dus ook info over de omvang en complexiteit. Het is niet zo dat de prijzen die u afgeeft per product voor de gunningprocedure van de raamovereenkomst, de prijs wordt voor alle andere projecten die volgen. Dus u zult per nadere aanvraag voor de inschrijving ook steeds een prijs moeten geven.
22. Hoe gaan jullie om met de huidige inhuur op projecten, die langlopende contracten hebben?

- a. Lopende contracten worden gerespecteerd. Van geval tot geval, zie ook antwoord 18, zal worden bezien welke keuze RWS zal maken ten aanzien van de contractvorm.
23. Voor opdrachten onder de 50k wijst u een partij aan, hoe gaat dat?
- a. De partij die aangewezen wordt, valt onder de raamcontractanten. Er is geen vaste rekenregel voor. Die wordt vastgesteld op basis van geschiktheid en mogelijkheden van die partij. Er is wel nagedacht om te kijken naar vormen van prestatiemeting o.b.v. bewezen vorm van diensten, echter daar is nu nog niet voor gekozen. Niet uitgesloten wordt dat dit alsnog onderdeel kan gaan uitmaken van de aanbesteding van de raamovereenkomst.
24. Doxis is op dit moment raamcontractant voor documentmanagement en archiefbeheer. Raamcontract loopt tot halverwege 2016. Hoe verhoudt zich dit tot elkaar?
- a. Wat is vermarkt, kan niet nog een keer vermarkt worden. Deze twee contracten zullen zo goed mogelijk op elkaar afgestemd worden.
25. De discipline informatiemanagement, zit die in het multidisciplinaire perceel. Betekent dit dat partijen die daarvoor inschrijven die discipline moeten hebben?
- a. Ten aanzien van het multidisciplinaire perceel kan er niet alleen op informatiemanagement ingeschreven worden. Partijen worden geacht om minimaal voor de expliciet benoemde percelen, en twee uit de vier, informatiemanagement, kwaliteitsmanagement, capaciteitsmanagement en scopemanagement hun competentie te kunnen aantonen door middel van referentieprojecten. Uiteraard is het voor de inschrijving en uitvoering van belang dat de partij in staat is om alles te leveren. Dit omdat naar verwachting projecten ook alle disciplines op de markt zullen zetten. Dus bij een inschrijving op een nadere opdracht dienen alle gevraagde disciplines te worden aangeboden, om voor gunning in aanmerking te kunnen komen.
26. U schrijft dat partijen die bij de nadere overeenkomst al een private positie hebben, die niet meer publiek kunnen invullen. Zegt u daarmee dat de notitie "scheiden van belang" buiten werking wordt gesteld?
- a. Nee. Echter ook bij deze aanbesteding geldt de regel dat wanneer er passende maatregelen zijn, u kunt dat aantonen en ze zijn waterdicht, dan is er geen sprake van belangenverstrengeling.
27. Ik worstel nog met de resultaatverbintenissen en de producten. Ik kan heel goed een product opleveren, maar dat betekent nog niet dat het gewenste product er is. Geven de producten een goede beschrijving in wat je wilt bereiken? Dat zit hem vaak in veel zachtere componenten, dan in termen van een product. Hoe gedetailleerd is die beschrijving? Als er veel weerstand zit is het product veel moeilijker te realiseren.
- a. Die beschrijving is inderdaad vooral gericht op de harde kant, echter ook de zachte kant is opgenomen, doordat vooraf afstemming plaatsvindt over de verwachtingen van het product. Daarnaast is mogelijk weerstand een risico waarvan het verstandig is om rekening mee te houden. Één van de gunningcriteria bij de EMVI's is het criterium risico's, wanneer u dit bij een aanbesteding relevant vindt u kunt het daar benoemen en daar ook beheersmaatregelen voor opnemen.
28. Kan inhuur overgaan in product?
- a. Niet in het kader van deze aanbesteding. Wanneer RWS niet kiest voor het voorzetten van de inhuur zal de opdracht in principe worden aanbesteed. Uiteraard

kan het resultaat zijn dat dezelfde partij en/of dezelfde persoon de opdracht opnieuw gegund krijgt.

29. Hoe gaat u om met referentie eisen, hoe gaat u om met clustereisen? Cluster voldoet wel aan de eis, maar niet de individuele projecten.
- a. Als het een samenhangend cluster is, dat voldoet aan de eisen die gesteld zijn aan de omvang, dan is dat mogelijk. Het is van belang er rekening mee te houden dat aantoonbaar de relevante projectbeheersingsproducten geleverd zijn, zoals die geleverd worden in de raamovereenkomst.
30. Uit de praktijk blijkt dat je niet alle werkzaamheden kunt vangen door middel van producten. Hoe ondervang je die werkzaamheden? En de ervaring?
- a. Van belang is dat operationele taken naar de markt gaan, zogeheten niet kerntaken. De kerntaken worden door RWS zelf gedaan. De ervaring van de in te zetten medewerker zal ook uitgevraagd kunnen worden in de nadere overeenkomst. Als een project nadrukkelijk behoefte heeft aan ervaring bij de levering van bepaalde producten, dan zal dit uitgevraagd worden.
31. De compleetheid van producten is niet altijd te vatten in het set van producten, daar komt ervaring bij kijken. Er zijn producten die niet in de catalogus staan, maar die wel toegevoegde waarde kunnen hebben.
- a. De ontwikkeling van de productcatalogus staat niet stil. Zijn er nieuwe producten, dan kunnen die toegevoegd worden in de catalogus, voor zover dit binnen de scope past.
32. Er kunnen minimale eisen gesteld worden aan aanwezigheid. Ik vroeg mij af of dat niet nadelig kan zijn voor productuitvragen? Voor de productcontractanten.
- a. De minimale eis is gesteld ter ondersteuning van de kwaliteit van de producten en ook meer ten aanzien van de zachte kant van projectbeheersing en om efficiënte planning van overleggen etc. mogelijk te maken. Daardoor kan er feeling gehouden worden met het team. Het is juist positief bedoeld voor de kwaliteit van de producten. De eis wordt gesteld aan alle partijen, kortom, als het al nadelig is, dan heeft iedereen hetzelfde voor- of nadeel.
33. Hoeveel partijen kunnen er uitkomen?
- a. Voor de specialistische percelen 5 partijen, voor het multidisciplinaire perceel naar verwachting tien. De aantallen kunnen niet worden opgeteld, aangezien partijen op meerdere percelen kunnen inschrijven en dus meerdere percelen kunnen winnen.
34. Als we een samenwerking aangaan met meerdere partijen, contracteert u dan 1 juridische entiteit?
- a. Ja. Wij contracteren of de hoofdaannemer (die dan aansprakelijk is voor de uitvoering van de opdracht) of het samenwerkingsverband van ondernemers (waarbij de leden van het samenwerkingsverband allen individueel aansprakelijk zijn van de uitvoering van de opdracht).
35. Als je een contractant bent en je komt in de randomizer, ben je dan verplicht om een aanbieding te doen?
- a. Dat kan niet verplicht worden. Echter als er weinig aanbiedingen worden gedaan, waarom wordt er dan meegedaan? Zo'n eis over aantal beschikbare medewerkers heeft wel te maken met de redelijke verwachting van opdrachtgever dat er de

positieve intentie is om zoveel als mogelijk mee te doen in het verkrijgen van opdrachten.

- b. We denken nog na over wanneer de raamcontractant nog raamcontractant is, als er zelden wordt gereageerd op aanvragen. Naar aanleiding van de input op de marktinformatiebijeenkomst is verder nagedacht over het verwerken van het inschrijvingsgedrag in de randomiser. Hierin is nog geen keuze gemaakt.
36. Wat is de verwachte omvang voor dit jaar, voorafgaand aan de raamovereenkomst nog qua aanbestedingen?
- a. Dit valt buiten de scope van de raamovereenkomst, dus daar kunnen we weinig over zeggen. In de stukken die vooraf zijn gedeeld, is wel een indicatie afgegeven van de omvang van het raamcontract.
37. Wat zijn de zaken waar u wakker van ligt als opdrachtgever?
- a. Het is een grote verandering van Rijkswaterstaat, van belang is dat wij samen de kwaliteit van het vakgebied bewaken. Dus dat betekent ook, dat welke samenwerking wij ook aangaan, dat dingen die we beter kunnen doen, ook terugkomen bij RWS.
38. Hoe gaat u het aspect mens beoordelen in de aanbesteding?
- a. Er wordt beoordeeld in welke mate de personen de opdrachten hebben begrepen. Hoe ze risico's zien en beheersen en of hij/zij daadwerkelijk datgene biedt wat we van elkaar verwachten.
39. Hoe voorkom je dat iemand het PvA schrijft dan de persoon die wordt aangeboden?
- a. Één van de gunningcriteria is de beoordeling van diegene(n) die de opdracht gaat (gaan) trekken, of die de opdracht goed beheerst en doorziet en of die bij eventuele knelpunten hier goed op kan inspelen.
40. Hoe zien jullie het specifieke van een projectfase in relatie tot de ervaringseis?
- a. We kijken niet naar de specifieke fases. Zoals bij vraag 9 aangegeven wordt hier nog kritisch naar gekeken.
41. Het risicoprofiel verschuift (RWS legt meer bij ON) en dat moet kostenneutraal gaan gebeuren. Het is een wijziging, maar worden er ook investeringen gedaan om die kwaliteit op peil te houden?
- a. De constatering dat het risico verschuift is juist. Er worden geen extra investeringen gedaan, want de verwachtingen van Rijkswaterstaat zijn dat deze verschuiving kostenneutraal of zelfs kostenpositief zal uitwerken. Dit omdat Rijkswaterstaat nu ook betaalt voor zaken die geen toegevoegde waarden hebben. Alle niet-effectieve werkzaamheden worden betaald door Rijkswaterstaat. Dat betekent dat marktpartijen dat risico lopen. Dat betekent dat u daarmee rekening kunt houden. U krijgt echter immers ook meer ruimte uw inzet zo efficiënt en effectief mogelijk in te richten.
42. Wie beoordeelt de correctheid en de concreetheid van de producten, voordat besluit tot betaling overgaat.
- a. Dat kan adviseur projectbeheersing kunnen zijn of manager projectbeheersing, of contractmanager.
43. Gebeurt het werken in producten middels de productbeschrijvingen van Rijkswaterstaat, of hebben we ook de mogelijkheid om een voorstel te doen? Voor tussentijdse toetsing etc?

- a. De processen zoals die beschreven zijn, dat is een referentieproces, dat is niet een proces dat als keiharde eis wordt neergezet. Wij verwachten wel dat marktpartijen in principe dit proces volgen. Als marktpartijen een beter proces hebben, kunnen zij een voorstel doen.
44. Hoe beoordeelt u de continuïteit van een bedrijf? Want een partij met 5 personen, heeft een hoger risicoprofiel, dan een partij met 50 man.
- a. Dit wordt niet mee beoordeeld, waardoor kleine bedrijven een even grote kans hebben als grote bedrijven. Dat is ook voor ons als opdrachtgever lastig, wij dienen ons echter te conformeren aan de aanbestedingsregels.
45. Wij hebben een aantal ex-collega's die niet meer bij ons werken, maar wel relevante ervaring hebben, is het mogelijk dat wij die als referentie inzetten?
- a. De referenties die gevraagd worden, hebben betrekking op de door de onderneming uitgevoerde projecten.
46. Bij langlopende opdrachten, waarbij nog niet helder is welke aannemer er komt, is het lastig is om de inspanning die verricht moet worden te bepalen, hoe gaan jullie hiermee om?
- a. In de raamovereenkomst wordt dit niet afgedekt. Aan het project is het voor de aanbesteding van de nadere overeenkomst de keuze om te bepalen voor welke fase(s) de uitbesteding gedaan wordt. Daarin hoort deze afweging zeker een plaats te hebben. Het aspect wordt op projectniveau beschouwd.
47. De case die u na de bouwvak gaat uitvragen, wat voor termijn wordt daaraan gesteld?
- a. Dat zal een redelijke termijn zijn uiteraard, die nog precies wordt bepaald.
48. De rol van adviseur projectbeheersing zie ik veel in de praktijk. Komt die rol te vervallen?
- a. Nee, de rol blijft binnen RWS voor het faciliteren van uitbestedingen en voor het kunnen invullen van strategische/tactische taken.

Eventuele opmerkingen achteraf kunnen gesteld worden via aanbestedingsteam-gww@rws.nl o.v.v. raamovereenkomst projectbeheersing. Aanvullende vragen zullen niet beantwoord worden. Na het verstrekken van de aanbestedingstukken bestaat vanzelfsprekend de mogelijkheid tot het stellen van vragen. Deze zullen in het reguliere aanbestedingsproces worden beantwoord in de vorm van een Nota van Inlichtingen.