



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu

Verlag
Marktdag 26 november

Terugblik Marktdag Rijkswaterstaat Rijksrederij

Water. Wegen. Werken. Rijkswaterstaat.

Inhoud

David van Baarle opent Marktdag | Vlootprogramma
Rijksrederij | Spelregels van aanbestedingen |
Wat leverde de Marktdag op | En nu verder...



David van Baarle. Foto: Rolf Resink

David van Baarle opent Marktdag

Vertegenwoordigers van zo'n 40 werven, scheepsbouwers, ingenieursbureaus en leveranciers van scheepsbenodigdheden kwamen op 26 november, op uitnodiging van Rijkswaterstaat, naar de Marktdag voor informatie over de vlootvervangings van de Rijksrederij. Zij spraken in Media Plaza in Utrecht met Rijkswaterstaat over de beste manier van samenwerken binnen het kader van de regels voor openbare aanbesteding.

David van Baarle, directeur van de Rijksrederij, maakte in zijn welkomstwoord duidelijk hoe belangrijk die dialoog voor

Rijkswaterstaat is: 'Rijkswaterstaat voert de komende jaren een vervangingsprogramma uit voor de vloot van de Rijksrederij. Daar komen aanbestedingen uit, die wij goed in de markt willen zetten. Vandaag willen we het daar met jullie over hebben. Want wij hebben de markt nodig, en andersom. Als we elkaars werkwijzen en methodieken beter begrijpen, kunnen we straks samen de beste schepen voor de Rijksrederij realiseren.'

Zo'n verbindende samenwerking betekent dat de Rijksrederij meer ondernemer wordt; allianties aangaat met marktpartijen en aansluiting zoekt bij de markt. Het vraagt een andere werkwijze van de opdrachtnemers: niet langer invullen wat Rijkswaterstaat vraagt, maar, op basis van functionele eisen, al in een vroeg stadium meedenken over de vraag. En vervolgens op basis van gedeelde kennis en ervaring een aanbieding doen. David gaf aan wat hij hoopte: 'Ik ben tevreden als na vandaag het wederzijds inzicht vergroot is en we elkaar in de toekomst beter weten te vinden.'



Vlootprogramma Rijksrederij

Pieter Johannes Steenbergen is programmamanager voor het Vlootprogramma van de Rijksrederij. Hij vertelde over de ambities en plannen van de Rijksrederij. De Rijksrederij heeft als doel om te komen tot een efficiënte, effectieve en duurzame vloot. De vloot wordt ingezet voor het Ministerie van Economische Zaken, de Kustwacht, Douane en door Rijkswaterstaat zelf. Doel is om op termijn met minder schepen meer taken uit te voeren.

Pieter Johannes riep de aanwezigen op om Rijkswaterstaat uit te dagen echt goed naar hen te luisteren, zodat het inzicht in de markt groter wordt en Rijkswaterstaat de markt op de juiste manier kan prikkelen om met goede en slimme oplossingen te komen op het gebied van duurzaamheid, effectiviteit en efficiency.



Pieter Johannes legde de urgentie voor vlootvervanging uit: 'Een groot deel van de huidige vloot is verouderd. Naar de toekomst toe neemt het risico op uitval van schepen toe en onderdelen worden steeds lastiger leverbaar. Om te voorkomen dat de betrouwbare taakuitvoering in het gedrang komt, is het Vlootprogramma opgesteld: in sommige gevallen gaat het om aanpassingen op bestaande schepen, in andere gevallen om nieuwe schepen zoals Multi Purpose Vessels (MPV's) of juist snelle interventievaartuigen.'

De investeringsplanning van de Rijksrederij is voor de korte termijn. Zo blijft er genoeg flexibiliteit om steeds te anticiperen op de veranderende vraag van onze opdrachtgevers en nieuwe klanten. Met de nieuwe schepen wil de Rijksrederij investeren in duurzame technieken en systemen, zonder concessies te doen aan de inzetbaarheid. Pieter Johannes benadrukte daarbij de rol voor de markt: 'Hoewel we zoeken naar technieken die zich bewezen hebben in robuustheid en betrouwbaarheid, willen we jullie tegelijkertijd prikkelen om met slimme, innovatieve en duurzame oplossingen te komen, waarbij wij verwachten economisch meerwaarde te creëren over de gehele levenscyclus van een schip.'



Pieter Johannes Steenbergen. Foto: Rolf Resink



Marktdag 2015. Foto: Rolf Resink

Spelregels van aanbestedingen

De samenwerking tussen Rijkswaterstaat en de markt wordt formeel geregeld binnen de kaders van de Aanbestedingswet. Aanbestedingsprocessen zijn gecompliceerd en vragen veel van de markt en de aanbesteder. Rijkswaterstaat wil graag dat alle marktpartijen zich goed kunnen voorbereiden op aanbestedingen zodat de markt adequaat kan reageren op aanbestedingen. En daarvoor moet je de spelregels kennen. Deze legden André Cijssouw, Frits Houtman en Johan Kessels uit. Daarnaast waren zij gedurende de dag op zoek naar feedback van de markt om straks de aanbestedingen zo praktisch mogelijk in te kunnen richten, zodat zoveel mogelijk geschikte partijen mee kunnen doen en er echt verbindende samenwerking ontstaat.

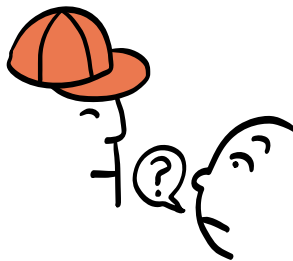
André Cijssouw, Afdelingshoofd Inkoop & Contractmanagement, legde uit hoe de keten voor opdrachten van de Rijksrederij werkt. 'De Rijksrederij is onderdeel van Rijkswaterstaat Zee en Delta, een van de zeven regionale organisatieonderdelen. Het Vlootprogramma van de Rijksrederij voorziet de komende jaren een aantal opdrachten voor onderhoud, renovatie, verbouw en nieuwbouw van de vloot en tevens voor scheepsbenodigdheden. Deze opdrachten worden in de markt gezet door Programma's, Projecten en Onderhoud (PPO), een van de landelijke organisatieonderdelen van Rijkswaterstaat. Zij zorgen voor contractvoorbereiding, marktbenadering en gunning en begeleiding bij de uitvoering.' Daarnaast worden per contract inlichtingenbijeenkomsten georganiseerd waar geïnteresseerde marktpartijen voor zowel inhoudelijke als procesvragen terecht kunnen. Deze vragen worden officieel via TenderNed beantwoord om niet-aanwezige marktpartijen van dezelfde informatie te voorzien.



André Cijssouw. Foto: Rolf Resink

Rolverdeling opdrachtgever en opdrachtnemer

André legde verder uit dat de rolverdeling tussen opdrachtgever (Rijkswaterstaat) en opdrachtnemer (marktpartij) heel anders is dan vroeger. 'Voor een nieuw schip maakte de Rijksrederij in het verleden zelf het ontwerp, bestek en tekeningen. De mensen van de Rijksrederij werkten de technische specificaties en eisen in detail uit. De werf die op basis van hun offerte de opdracht kreeg ging het schip bouwen. Rijkswaterstaat toetste uiteindelijk of het voldeed aan het bestek en de specificaties. Dat was vroeger.'



VRAAG OOK ADVIES AAN REDERIJEN

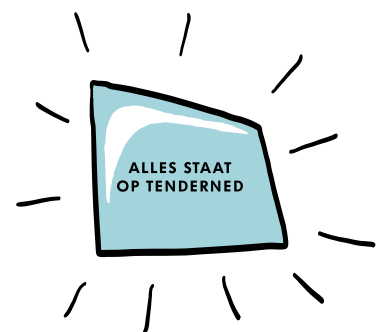
Omdat we als organisatie nu veel kleiner zijn en er vanuit gaan dat de kennis en innovatiekracht in de markt zit, gaan we nu alleen nog in functionele termen beschrijven wat een schip moet kunnen. We laten de markt daar een passend, innovatief en duurzaam ontwerp bij maken. Tijdens de ontwerp- en uitvoeringsfase toetst Rijkswaterstaat dan of het schip voldoet aan de functionele eisen. En of het voldoet aan het kwaliteitsborgingssysteem van de werf zelf.'

Frits Houtman, adviseur toepassing wet- en regelgeving van Rijkswaterstaat, schetste een duidelijk beeld van een aanbestedingsproces. 'Zo'n proces bestaat uit drie fasen: de voorbereiding, de marktbenadering en gunning, en



Frits Houtman. Foto: Rolf Resink

de uitvoering. Voor de Rijksrederij is de voorbereiding nu in volle gang: we hebben een inkoopstrategie, een planning voor 2017 en 2018 en maken nu een inkoopplan per opdracht. De manier waarop we de markt benaderen en de opdracht gunnen is de volgende fase. We moeten daarbij steeds duidelijk motiveren waarom we keuzes maken, of we geen onnodige eisen stellen, opdrachten zoveel mogelijk splitsen en de administratieve lasten voor iedereen zo laag mogelijk houden.'



Geschiktheidseisen

Frits ging verder in op de procedurestappen van de marktbenadering en gunning en vertelde aan welke eisen bedrijven moeten voldoen om in te kunnen schrijven. 'Dat is voor alle opdrachten sowieso een ISO 9001-certificering. Verder stellen we per opdracht eisen op die te maken hebben met management- en uitvoeringservaring met soortgelijke opdrachten. Hoewel ervaring echt een eis is, zorgen we er wel voor dat de eisen die we stellen reëel zijn en in verhouding tot de opdracht, zodat er zoveel mogelijk geschikte bedrijven kunnen inschrijven. Dat komt de kwaliteit van de vloot alleen maar ten goede.'

Johan Kessels, specialist TenderNed, nam de aanwezigen mee in de functionaliteit van TenderNed. 'Aanbestedingen van Rijkswaterstaat verlopen per 1 januari 2015 100% digitaal en gaan via TenderNed. TenderNed is het online marktplaatsplein voor aanbestedingen. Alle

informatie voor de opdrachten van de Rijkswaterstaat, waaronder die van de Rijksrederij, van vooraankondiging tot gunning, vind je alleen op TenderNed. Die informatie is gratis toegankelijk. Maar om je onderneming te registreren op TenderNed heb je eHerkenning nodig, die moet je tijdig aanschaffen.'

Johan had ook nog een waarschuwing: 'Als je op TenderNed een opdracht ziet waarvoor je je wilt inschrijven heb je daarnaast een geldige, gekwalificeerde elektronische handtekening (PKI-certificaat) nodig. Die digitale handtekening is juridisch gelijk aan een gewone handtekening en die aanvraag moet dus gebeuren door de juiste tekenbevoegde persoon in het bedrijf. Tekent de verkeerde persoon dan geldt, ook digitaal, dat je inschrijving ongeldig is.' Voor de werking van TenderNed verwees Johan naar het Stappenplan digitaal inschrijven op TenderNed.



Marktdag 2015. Foto: Rolf Resink

Workshops

In de middag werd in drie gespreksrondes verder gepraat. Wat hier gezegd en gevraagd werd, helpt Rijkswaterstaat bij het inrichten van de uiteindelijke aanbestedingsvragen en -procedures van de investeringsplanning voor de Vlootvervangning. We spraken over gunnen op prijs en kwaliteit, over TenderNed en over het al dan niet al in de aanbestedingsvraag de kosten voor onderhoud van een schip meenemen.



Workshops Marktdag 2015. Foto: Rolf Resink

Workshop 1 – EMVI, welk belang hebben prijs en kwaliteit?

In dit gesprek ging het over het gunnen op basis van kwaliteit. Wat is nu kwaliteit als het gaat over ontwerp en realisatie van een schip, en hoe beoordeel je dat? En wat betekent het voor de aanbesteding als je bewust niet alleen naar de aanschafprijs kijkt maar ook naar het onderhoud en de operationele kosten? Hoe zorg je voor vergelijkbare aanbiedingen die voldoen aan de functionele eisen, maar waar de aanbieder toch zijn onderscheidende creativiteit en innovatiekracht in kan laten zien, zonder zichzelf direct uit de markt te prijzen?

Workshop 2 – Aanbesteden, lust of last?

Openbaar aanbesteden is een zorgvuldig proces. TenderNed digitaliseert dat hele proces maar dat neemt niet weg dat het zowel de Rijkswaterstaat als de markt veel tijd, geld en inspanning kost. Het gesprek over ging over drempels die de markt ervaart bij deelname aan aanbestedingen. En over de dingen die de opdrachtnemers graag terug zouden zien in de aanbestedingen zelf, zoals: uitgebreide informatie, duidelijke eisen, echte antwoorden in de Nota van Inlichtingen, vaste procedures, lage transactiekosten, bij gunning vergoeding voor tender en ruimte voor dialoog gedurende de aanbesteding.

Workshop 3 – Ontwerp, uitvoering en onderhoud in een aanbidding, reëel of onmogelijk?

Het al dan niet meenemen van onderhoud in de uitvraag leidde nog wel tot veel vragen. Is de markt daar al aan toe, kunnen en willen marktpartijen het onderhoudsrisico nemen en hoe prijs je dat dan? En wat betekent die risicoverschuiving voor de opdrachtgever? Ook werd gesproken over risicogestuurd onderhoud, prestatiecontracten en de rol van de bemanning in onderhoud. Marktpartijen gaven aan dat op het gebied van het aanbieden van volledige life cycle costs (LCC) ontwikkelingen gaande zijn.

Bijzondere workshop - Scheepsbenodigdheden

Om de vaartuigen en hun bemanningen in de vaart te houden is een breed scala aan artikelen nodig. Dit gesprek ging over de mogelijkheden om de toelevering van scheepsbenodigdheden, voor zowel de zee- als de binnenvaart, efficiënt vorm te geven. Wat is er voor de Rijksrederij belangrijk en wat voor de markt? De markt is nu vooral gericht op business-to-business zakendoen en heeft overheidsaanbestedingen niet in het vizier. Waarom wordt de levering van scheepsbenodigdheden aanbesteed en niet op bonnen ingekocht? Hoe kunnen we elkaar straks vinden in contractstukken? Het gesprek leidde tot meer begrip voor elkaars positie en mogelijkheden.



Workshops Marktdag 2015. Foto: Rolf Resink

Wat leverde de Marktdag op?

In een levendige discussie met alle aanwezigen werden de belangrijkste opbrengsten van de dag in een afsluitende sessie nog even op een rij gezet. Voor het bereiken van het doel van de Rijksrederij, het echt samenwerken aan een efficiënte, effectieve en duurzame vloot, is van belang:

- **De marktpartijen vroeg in het proces betrekken**
Het is cruciaal dat de markt per opdracht zo vroeg mogelijk betrokken wordt in het gesprek over de functionele eisen van de opdracht. Zo kunnen innovatieve technische ontwikkelingen al een plek krijgen in de functionele eisen.
- **Met elkaar in gesprek blijven**
Rijkswaterstaat en de markt moeten ook tijdens het aanbestedingsproces, binnen de wettelijke kaders, met elkaar in gesprek blijven.
- **Duidelijk kaders voor innovatie**
De markt vraagt om duidelijke kaders voor innovatie. Hoe innovatief moet een aanbieder zijn, waar is Rijkswaterstaat naar op zoek? Hoe duidelijker dat omschreven kan worden hoe beter. De markt wil daar graag in meedenken.
- **Transparant zijn in waardering aanbiedingen**
De markt wil duidelijk in de aanbestedingsdocumenten terugzien hoe Rijkswaterstaat hun aanbieder straks gaat waarderen, zodat duidelijk is op welke aspecten van de aanbieder zij moeten investeren, vooral waar het gaat om creatieve oplossingen. Aan welke eisen moet de aanbieder in ieder geval voldoen en waar kun je extra punten mee verdienen?
- **Oog hebben voor het commercieel belang van de markt**
Zorg dat er ruimte is om vragen te stellen en inlichtingen te krijgen die niet met de hele markt gedeeld worden. Het gaat dan om vragen ter verduidelijking van de eisen.
- **Balans zoeken tussen abstract en concreet**
Het is belangrijk dat per opdracht een goede balans wordt gevonden tussen het abstractieniveau van de functionele vraag van Rijkswaterstaat en de behoefte aan een zo concreet mogelijke vraag van de markt.
- **Ervoor zorgen dat de markt kan aanbieden**
Bedenk of wat je vraagt aan de markt reëel is. Houd bijvoorbeeld rekening met de tijd die nodig is om de juiste allianties te vormen en zet niet een aantal opdrachten tegelijkertijd in de markt.

En nu verder...

Duco Crommelin sloot, namens de centrale inkoopafdeling van Rijkswaterstaat PPO de dag af. Hij vertelde dat de beoogde verbindende samenwerking een belangrijk onderdeel is van de nieuwe marktvisie van Rijkswaterstaat. De start van de samenwerking is gemaakt. Veel van wat tijdens de Marktdag naar boven kwam, komt ook in die marktvisie terug: de veranderende relatie tussen Rijkswaterstaat en de markt, gedeelde verantwoordelijkheid van opdrachtgever en opdrachtnemer, gezamenlijke kennis en kunde, en het vragen aan de markt om op een innovatieve manier met de opgaven mee te denken.

Bij het opstellen van de inkoopplannen voor de opdrachten van het Vlootvervangingsprogramma blijft Rijkswaterstaat op verschillende manieren in gesprek met de markt. De uiteindelijke opdrachten zullen op TenderNed gepubliceerd worden.

Meer informatie online

TenderNed

www.tenderned.nl

eHerkenning

www.ondernemersplein.nl/regel/eherkenning

www.eherkenning.nl

Digitale handtekening

www.pkioverheid.nl

Rijksrederij inkoopbeleid

www.rijkswaterstaat.nl/zakelijk/zakendoen-met-rijkswaterstaat/inkoopbeleid/aanbestedingen/

Rijkswaterstaat werkwijzen

www.rijkswaterstaat.nl/zakelijk/zakendoen-met-rijkswaterstaat/werkwijzen/werkwijze-in-gww/systeemgerichte-contractbeheersing/

Rijksrederij

www.rijkswaterstaat.nl/water/waterbeheer/beheer-en-ontwikkeling-rijkswateren/rijksrederij/

Dit is een uitgave van

Rijkswaterstaat

Kijk voor meer informatie op

www.rijkswaterstaat.nl

of bel 0800 - 8002

december 2015 | ZD1215LC121A