

Verslag

Deelnemers

Zie separate deelnemerslijst en
M. Oosse, R. de Roos, mw. M. Kemperman,
mw. A. v.d. Kraan, mw. C. van Nieuwkerk,
mw. C. v.d. Sluijs, W. Gillissen,
mw. M. Jeremiasse, F. De Mulder,
mw. I. van Vooren, mw. V. De Bock,
mw. M. Kettenis, R. Jongkind, M. Meersman,
P. Meesen, K. De Winne, H. Verbeek,
mw. M. Hack, mw. K. Meijer, mw. E. Vos

Opgemaakt door

Mary Kettenis-de Graaf

Datum verslag

17 oktober 2012

Ons kenmerk

US-VNSC/28277

Verslag van

Marktconsultatie Planuitwerkingsfase Grote Zeesluis Kanaal Gent-Terneuzen

Afschrift aan

Deelnemers en Projectorganisatie
Planuitwerking Grote Zeesluis Kanaal
Gent-Terneuzen

Telefoon / E-mail

T +31 (0)164-212 807

E marykettenis@vnsc.eu

Bijlage(n)

-

Datum bespreking

3 oktober 2012

Bijlagen:

- Presentatie Project door dhr. R. Jongkind
- Presentatie Techniek door dhr. K. de Winne
- Presentatie Inkoop door dhr. P. Meesen
- Deelnemerslijst

Inleiding

Op woensdagmiddag 3 oktober 2012 organiseerde de Projectorganisatie Grote Zeesluis Kanaal Gent – Terneuzen als onderdeel van de Vlaams Nederlandse Schelde Commissie VNSC een marktconsultatie in het Hampshire Churchill hotel te Terneuzen. Dit met het oog op de planuitwerkingsfase van het project. Hierbij ontvangt u het verslag van deze bijeenkomst.

Verslag

De bijeenkomst wordt om 13.00 uur geopend door dhr. R. Jongkind (Projectdirecteur Grote Zeesluis Kanaal Gent - Terneuzen). Hij heet alle aanwezigen van harte welkom.

Dhr. Jongkind informeert de aanwezigen door middel van een presentatie over het doel van de marktconsultatie, het project en de geplande aanbesteding. Hij benadrukt het doel van de marktconsultatie, namelijk het geven van informatie *aan* marktpartijen maar ook het ontvangen van informatie *van* marktpartijen. De presentatie van dhr. Jongkind is als bijlage aan dit verslag toegevoegd.

Na de algemene inleiding van dhr. Jongkind wordt het woord gegeven aan dhr. K. De Winne (Technisch Manager Grote Zeesluis Kanaal Gent - Terneuzen). Dhr. De Winne gaat nader in op de aanpak en huidige inzichten in het technisch ontwerp van de nieuw te bouwen sluis. Benadrukt wordt dat integraliteit belangrijk is bij de verdere uitwerking en dat Systems Engineering als methodiek wordt ingezet bij de verdere uitwerking van het project. Hiermee wordt gestreefd naar optimalisatie van het ontwerp. De presentatie van dhr. De Winne is als bijlage aan dit verslag toegevoegd.

Vraag bij de presentatie van dhr. De Winne: Er wordt door OG veel gesproken over 'de optimale ontwerpvrijheid' die binnen het budget gezocht dient te worden. Betekent optimaliseren hier het 'verder detailleren' en dus 'het meer beperken van de oplossingsruimte'?

Antwoord: OG streeft naar het optimaal benutten van kennis in de markt en maakt daarbij onderscheid tussen kennis die bij ingenieursbureaus beschikbaar is voor het doorlopen van de planuitwerkingsfase en kennis die bij aannemers beschikbaar is voor het doorlopen van de realisatiefase. OG streeft, binnen het budget, naar een optimaal resultaat en is van mening dat hierbij hoort dat de aannemer van het realisatiecontract maximale vrijheid moet krijgen om het eindresultaat vanuit zijn kennis en kunde te optimaliseren. In de planuitwerkingsfase geldt echter dat een MIRT-waardige projectbeslissing voldoende rechtszekerheid moet bieden. Dat wil zeggen: het project moet vergunbaar en realiseerbaar zijn. Dit wordt mede bepaald door de te doorlopen procedures en vergunningen. Dit spanningsveld leidt mogelijk tot enige inperking van de ontwerpvrijheid.

Vraag bij de presentatie van dhr. De Winne: Er wordt door OG gesproken over een DBFM-constructie voor de realisatiefase. Kunnen marktpartijen inschrijven voor het gehele traject, zowel voor planuitwerkingsfase als voor realisatiefase?

*Antwoord: Deze marktconsultatie heeft betrekking op de planuitwerkingsfase. De realisatiefase wordt een apart traject. **In de huidige opzet** wordt de partij die wordt gecontracteerd voor de planuitwerkingsfase uitgesloten voor deelname bij het contract van de realisatiefase. OG staat echter open voor suggesties hierover uit de markt en zal resultaten uit deze marktconsultatie meenemen in de verdere uitwerking van het inkooptraject.*

Tot slot van het informatieve gedeelte van de marktconsultatie geeft dhr. P.J. Meesen (Contractmanager Grote Zeesluis Kanaal Gent - Terneuzen) een presentatie over het inkooptraject. Hierbij wordt onder andere aangegeven wat OG verwacht van ON en hoe OG nu, voorafgaand aan de marktconsultatie, aankijkt tegen de wijze waarop de planuitwerking dient te worden gecontracteerd. De presentatie van dhr. Meesen is als bijlage aan dit verslag toegevoegd.

Vraag bij de presentatie van dhr. Meesen: Uitgaande van een DBFM-constructie, zou er een relatie met een partij ontstaan voor zo'n 30 jaar, dit in verband met het onderhoud van de sluis. Wordt daarbij het onderhoud van het gehele sluisencomplex voorzien?

Antwoord: Daar kan op dit moment nog geen antwoord op worden gegeven. Het uitgangspunt is inderdaad de realisatie te contracteren middels een DBFM-contract. De omvang van de M-scope dient echter nog nader te worden onderzocht.

Vraag bij de presentatie van dhr. Meesen: Hoe gaat de marktpartij bijdragen aan de opzet van het DBFM-contract?

Antwoord: Ook dat moet nog definitief worden bepaald. Tot nu toe was het uitgangspunt dat de marktpartij alleen gaat bijdragen aan het opstellen van de outputspecificaties. Uit de marktconsultatie horen we echter graag of de marktpartijen hierin meer kunnen betekenen voor OG en uw eventuele opmerkingen op dit uitgangspunt.



Marktconsultatie Plenaire sessie

Na de pauze worden de aanwezigen over vijf groepen verdeeld waarbij iedere groep over één of meer van de navolgende onderwerpen discussieert. De interactieve sessies staan onder leiding van gespreksleiders uit Nederland en Vlaanderen. De volgende onderwerpen zijn behandeld in de groepen:

- Opdracht en Marktbenadering
- Samenwerking
- Kwaliteit en Kennis
- Meerwaarde

In de verschillende groepen worden meningen en ideeën uitgewisseld. Op hoofdlijnen leidt dit tot de navolgende bevindingen per onderwerp die de groepen aan het projectteam van het project willen meegeven. Hierbij wordt opgemerkt dat bij het opstellen van voorliggend verslag niet gezocht is naar consensus in de bevindingen uit de verschillende groepen en ook dat in de groepen de meningen tussen de deelnemers soms verschilden.

Onderwerp: Opdracht en Marktbenadering

Marktpartijen zijn in staat om de planuitwerkingsfase als integrale opdracht te realiseren. Dat is inclusief het opstellen van contractstukken ten behoeve van DBFM en het opstellen van ramingen.

OG dient te beseffen dat de aard en de integraliteit van de opdracht de marktpartij voor de keuze stelt om nu in te schrijven of te opteren voor de realisatiefase. In de opzet zoals door OG gepresenteerd (presentatie over inkoop) is het voor de marktpartij die de opdracht doet, vanwege voorkennis uit de planuitwerkingsfase, niet mogelijk om vervolgens ook nog mee te dingen in de realisatiefase van het project. Verschillende aanwezigen pleiten er voor om tijdig helderheid te geven naar de markt over dit aspect alsmede over de definitieve opzet van het contract en de aanbesteding.

Het is geen bezwaar wanneer specialistische onderzoeken apart van de integrale opdracht worden uitbesteed.

EMVI/EMVO (Economisch Meest Voordelige Inschrijving of Offerte) wordt beschouwd als een methodiek die inmiddels voldoende bekend is bij de marktpartijen. Deze methodiek geeft prima handvatten om tot een goede gunning te komen. Het projectteam wordt geadviseerd om EMVI zo op te stellen dat een marktpartij zich ook daadwerkelijk kan onderscheiden. Interviews en presentaties worden genoemd als een zinvol onderdeel binnen EMVI. Dit werkt beter dan alleen cv's opvragen.

In meerdere groepen wordt BVP (Best Value Procurement) of elementen uit BVP genoemd als methodiek om in de aanbesteding het beste uit de markt te verkrijgen.

Gunnen op vaste prijs is voor een deel van de opdracht zeker mogelijk als deze opdracht/de producten maar goed (SMART) omschreven is/zijn. Als aandachtspunt wordt opgemerkt dat het werken met een vaste prijs optimalisatie(s) in de weg kan staan.

Deelnemers staan positief tegenover het werken met een bonus/malus regeling in het contract. Kanttekening hierbij is dat ook bonus/malus concreet en specifiek gemaakt moet worden. Bij voorkeur geen bonus op het eindresultaat maar op tussenmomenten gedurende het project.

Aanwezigen hebben een voorkeur voor het aanbesteden met voorselectie.

Geef de marktpartijen voldoende (maar niet onnodig veel tijd) in de aanbesteding om zichzelf goed te organiseren. Ingenieursbureaus zijn, in tegenstelling tot aannemers, nog minder gewend om projecten in consortium uit te voeren.

Geadviseerd wordt om bij de aanbesteding een plafondbedrag te hanteren.

Geef als OG extra aandacht aan het voorkomen van 'prijsduiken'.

Wees als OG gewoon duidelijk over wat je wel en wat je niet wilt, er niet omheen draaien.

Let als OG op de omzeteis, probeer te voorkomen dat je kleinere marktpartijen onnodig uitsluit.

Onderwerp: Samenwerking

OG werkt met het IPM-model als organisatiemodel. Het werken met gespiegelde teams, dus ook ON hanteert het IPM-model, kan positief werken met betrekking tot de samenwerking.

Gezamenlijk werken in één kantoor (shared office) kan de samenwerking bevorderen.

Cruciaal voor een goede samenwerken zijn onder andere:

- de wederzijdse verwachtingen goed managen;
- open communicatie;
- vaste teams zowel bij OG als bij ON; voorkom teveel wisselingen;
- heldere sturings- en besluitvormingsprocessen.

Wees als OG duidelijk over wat je verstaat onder 'succesvol samenwerken'.



Marktconsultatie: interactieve sessie

Onderwerp: Kwaliteit en Kennis

De beschikbaarheid van kennis op het gebied van DBFM wordt als kritisch gezien. Geef als OG duidelijk en tijdig aan wat van de marktpartij wordt verwacht op het gebied van DBFM.

Kwaliteit wordt verkregen via onder andere:

- het uitbesteden van een integrale opdracht;
- een duidelijke uitvraag
- duidelijkheid over de scope van het project
- duidelijkheid over de scope van de opdracht
- duidelijkheid over onderzoeken, wat is beschikbaar, wat wordt nog verwacht en welke rol kan ON hierin spelen; tevens duidelijkheid over de diepgang van de onderzoeken.

Houd er bij de aanbesteding rekening mee dat kennis bij marktpartijen van invloed kan zijn op het creëren van een *equal level playing field*.

Wees als OG duidelijk over wat je verwacht van ON op het gebied van kennis en kunde.

Geef aandacht aan gewenste kerncompetenties.

Houd er als OG rekening mee dat gespecialiseerde technische kennis (kennisinstellingen) schaars is in de markt.

Onderwerp: Meerwaarde

Dit project is voor marktpartijen aantrekkelijk/heeft meerwaarde door:

- de omvang van het project;
- de uitstraling van het project;
- de complexiteit en daarmee de uitdaging van het project;
- in de toekomst komen er vergelijkbare projecten, kans om ervaring op te doen;
- kans om DBFM-kennis op te bouwen;
- meerjarige samenwerking.

Gezamenlijke kennisopbouw OG en ON geeft meerwaarde voor marktpartijen.

Na afloop van de interactieve sessies geeft dhr. Jongkind een korte plenaire terugkoppeling van de meest opvallende punten uit de gesprekken.

De aanwezigen worden bedankt voor hun komst en hun inbreng. Om 16.30 uur wordt de marktconsultatie afgesloten met een informeel samenzijn.