



**Planuitwerkingsfase
Grote Zeesluis
Kanaal Gent-Terneuzen
Marktconsultatie
Inkoop**

Kenmerken project (Inkoop)

- VN-SC-project
- Technisch-inhoudelijke complex
- Omgeving complex
- MIRT-procedure
- Uitgangspunt realisatie: DBFM
- Duur project 3 jaar
- Systems Engineering
- Samenwerking OG-ON

Succesfactoren

- Binnen scope (tijd, geld, kwaliteit)
- Recht doen aan Vlaamse en Nederlandse belangen
- Optimale samenwerking OG-ON
- Mobiliseren van kennis en kunde op hoog niveau (state of the art)
- Zorgvuldige en transparante werkwijze
- Optimalisatie van het ontwerp

We zoeken een partij

die, samen met ons:

- klantwensen ophaalt en deze volgens systems engineering omzet naar systeemeisen
- ontwerpt en specificeert naar een geoptimaliseerd systeem – de nieuwe sluis
- de MER uitwerkt en de procedures doorloopt
- gevoel heeft voor bestuurlijke processen en wetgeving en daarbinnen kan acteren
- de outputspecificaties voor DBFM opstelt

Wat we verwachten van die partij

- State of the art kennis op het gebied van sluisontwerp
- Kennis van uitvoering/bouwmethodieken
- Kennis van effectenstudie en rapportage
- Kennis van procedures en wetgeving
- Kennis van DBFM
- Risico's onderkennen en beheersmaatregelen aandragen
- Gericht op ontwerpoptimalisatie

Wat we verwachten van die partij

- Inzet van de juiste kennis en kunde
- Een proactieve houding
- Oog voor de belangen van de stakeholders
- Gericht op samenwerking binnen de verantwoordelijkheidsverdeling

Wat moeten wij doen om dit binnen de opdracht te optimaliseren?

Wat we niet willen

- Een prijsvechter
- Voortdurende strijd over meerwerk
- Voortdurende strijd over kwaliteit

Wat we bieden is

- Een passende vergoeding
- Deskundige begeleiding en samenwerking
- Vertrouwen, tenzij ...
- Meerjarige samenwerking
- Gezamenlijke opbouw van kennis en kunde



8 Hoofdprocessen

- Projectmanagement
- Projectbeheersing
- Markt
- **Ontwerpen/effecten/techniek**
- **Conditionering**
- MIRT/Bestuurlijke besluitvorming
- Publieksparticipatie en –communicatie
- Specials

Hoe wij de opdracht zien

- Prachtig project
- Kans om in VL en NL sluisenkennis op hoger niveau te krijgen
- Moeilijk door 1 partij te realiseren
- Inschakeling specialistische bureaus
- Staat of valt bij de juiste kennis en kunde
- Grensoverschrijdende gebiedskennis is een voordeel
- Kennis van sluisen in VL en NL is een voordeel

Op welk spoor zitten wij (inkoop)

- Zoveel mogelijk integraal uitbesteden
- Uitwerking uitvraag aan de hand van hoofdprocessen
- Er zijn onderdelen die we als OG zelf moeten doen:
 - Specifieke onderzoeken
 - Binnen het omgevingsspoor
- Uitvraag op vaste prijs en een deel op basis van regie
- Gunning op basis van prijs/kwaliteit

Vragen die we daarbij hebben zijn

- Zijn er onderdelen die we beter wel/niet in het integrale contract kunnen stoppen? Welke?
 - Technische onderzoeken?
 - Effecten onderzoeken?
 - Anders?
- Kan de gehele integrale opdracht op basis van vaste prijs? Wat zijn dan de voorwaarden?
- Wat moet eventueel persé onder regie?
- Hoe voorkomen we prijs-duiken?

Planning

- Tot januari 2013:
 - voorbereiden uitvraag integrale opdracht
 - uitbesteden losse opdrachten
- 3 Oktober 2012: marktconsultatie
- 1^e kwartaal 2013: aankondiging/publicatie
- 1^e helft 2013: aanbesteding
- Zomer 2013: gunning

Consultatie

- 5 groepen (kleuren, zie badge)
- Iedere groep behandelt 2 thema's
 - opdracht en marktbenadering
 - samenwerking
 - kwaliteit en kennis
 - meerwaarde
- Gespreksleider en vastlegger
- 14.30 uur – 16.00 uur
- Plenaire terugkoppeling

Marktconsultatie

- Verslaglegging van de marktconsultatie
- Evaluatie
- Nabranders

Indeling zalen

- Roze: deze zaal raamkant
- Lichtblauw: deze zaal achteraan
- Geel: zaal hiernaast raamkant
- Groen: zaal hiernaast achteraan
- Donkerblauw: zaal voor bar/restaurant

- Gespreksleiders