

Verlag

Deelnemers
diverse

Afschrift aan
via publicatie

Opgemaakt door
K. Meijer

Telefoon / E-mail
T
E karinmeijer@vnsc.eu

Datum verslag
30 november 2012

Datum bespreking

Bijlage(n)
-

Ons kenmerk
US-VNSC/28387

Verslag van
Schriftelijke marktconsultatie

Verslag van de schriftelijke marktverkenning Project Planuitwerkingsfase Grote Zeesluis Kanaal Gent Terneuzen, uitgevoerd in november 2012.

Inleiding/Context

Op 3 oktober '12 heeft de marktconsultatie plaatsgevonden inzake de ingenieursdiensten voor het project 'planuitwerkingsfase Grote Zeesluis Kanaal Gent-Terneuzen'. Van deze consultatiedag is een verslag gepubliceerd op het Vlaamse Bulletin der Aanbestedingen, Tendered en de website www.vnsc.eu. Het verslag is toegezonden aan ORI Vlaanderen en NLIingenieurs.

In aanvulling op deze marktconsultatie zijn aan de deelnemers van de marktconsultatie op 3 oktober schriftelijk aanvullende vragen gesteld, die voor het projectteam relevant zijn voor het bepalen van de marktstrategie. De schriftelijke vragenlijst is gepubliceerd op Tendered, de website van de VNSC en het Vlaams Bulletin der Aanbestedingen. Deze schriftelijke vragen hebben tot doel om meer inzicht te krijgen in de interesse in de markt om in te schrijven voor de ingenieursdiensten. Het betreft in het bijzonder vragen over de belangrijkste argumenten om in te schrijven en eventuele redenen om niet in te schrijven. Daarnaast bevat de aanvullende schriftelijke consultatie vragen of inschrijvers samenwerkingsverbanden aangaan met een andere marktpartij buiten de eigen landsgrenzen en vragen over de aanbesteding, de gunningscriteria en kansen en risico's.

Acht organisaties hebben gereageerd op de vragenlijst. Alle acht organisaties hebben ervaring met projecten in de planuitwerkingsfase. Vier organisaties hebben ervaring met de MIRT-procedure (Meerjaren Infrastructuur, Ruimte en Transport), vijf organisaties met MER (Milieu Effect Rapportage), zeven organisaties hebben ervaring

met ontwerpen van grote sluizen en zeven organisaties hebben ervaringen met DBFM (Design, Build, Finance and Maintain). Met deze acht geretourneerde vragenlijsten van de organisaties heeft de projectorganisatie een goed aanvullend beeld verkregen over de meningen vanuit de markt over deze onderwerpen.

Argumenten om in te schrijven/niet in te schrijven:

Het project is interessant voor potentiële opdrachtgevers omdat een sluis van dergelijke omvang tot de core business van de organisaties behoort. Dit vanwege de integraliteit van de werkzaamheden, vanwege de uitdagingen die het project biedt aan medewerkers van de organisaties en vanwege de kans om een Vlaams-Nederlandse samenwerking te versterken of nader vorm te geven.

Voor vier van de acht organisaties is met name de looptijd van de werkzaamheden een reden om te willen inschrijven op deze aanbesteding. De integraliteit van de werkzaamheden is voor zes organisaties van de acht een reden om in te willen schrijven. Het volume van de opdracht is voor zeven organisaties van belang voor hun interesse voor deelname. Een eventuele rekenvergoeding is voor vijf organisaties niet doorslaggevend om in te willen schrijven.

Het ontbreken van een rekenvergoeding is voor drie organisaties evenwel een argument om wellicht niet in te schrijven. De organisaties zagen de looptijd, het volume, noodzakelijke kennis en kunde, de complexiteit van het werk en de Vlaams-Nederlandse samenwerking niet als reden om niet in te schrijven voor deze aanbesteding. De beheersbaarheid van de risico's werd wel genoemd als eventueel argument om niet in te schrijven. Voor vier organisaties is het eventueel niet kunnen meewerken in de realisatiefase wellicht een belemmering om nu in te schrijven.

Vlaams-Nederlandse samenwerking:

Alle organisaties gaven aan om voor dit project een samenwerkingsverband aan te gaan met een andere marktpartij buiten de eigen landsgrenzen of samen te werken met een Nederlandse en Vlaamse vestiging van de eigen organisatie.

Aanbesteding:

Vijf organisaties geven aan in een periode van 10 weken te kunnen komen tot een offerte. De drie anderen organisaties vinden de termijn van 10 weken te krap. De kanttekening die bij beide antwoorden is gemaakt, is dat er tijd nodig is om te komen tot een eventuele samenwerking en de gegeven periode mede afhankelijk is van de uiteindelijke aard en omvang van de uitvraag.

Gunningscriteria:

Zeven organisaties vinden het doelmatig om een complexe casus voor te leggen om ontwerp en innovatiekracht op te nemen als gunningscriteria. Hierbij wordt door meerdere organisaties aangegeven, dat de termijn, de eventuele rekenvergoeding en trechtering (tijdens de aanbestedingsfase van potentiële opdrachtnemers aandachtspunten zijn. BVP (Best Value Procurement) wordt in de toelichtingen genoemd als bruikbaar alternatief. Ook wordt aangegeven, dat goed aandacht besteed moet worden aan betrouwbaarheid inzake de innovatieve ideeën die worden ingebracht. Als dit niet goed wordt geborgd, is men mogelijk voorzichtig met de inbreng van ideeën.

Risico's en kansen:

Bij de vraag welke risico's en kansen worden gezien bij het opstellen van een oplossingsvrije uitvraag, blijkt dat de term oplossingsvrije uitvraag niet duidelijk genoeg is voor de organisaties. Risico's die genoemd worden zijn draagvlak en invloed van de stakeholders, wijzigende wetgeving en het risico dat essentiële eisen niet SMART gedefinieerd zijn. Kansen worden gezien in de innovatiekracht van de eigen organisaties.

Enkele organisaties geven nog suggesties mee aan de projectorganisatie, t.w.

- Stel duidelijke criteria waarop de aanbidding beoordeeld wordt;
- Voer geen (grote) veranderingen in de teamsamenstelling door bij de betrokken organisaties;
- Koppel de laatste fase van de planuitwerkingsfase aan de realisatiefase.

Dit verslag wordt gepubliceerd op Het Bulletin van Aanbestedingen, Tendered en www.vnsc.eu en het wordt toegezonden aan ORI Vlaanderen en NLIngenieurs.