



Marktinformatiebijeenkomst Meanderende Maas

Op 8 juni 2020 heeft er een Marktinformatiebijeenkomst plaats gevonden over Meanderende Maas. De uitnodiging en een marktinformatiedocument voor de bijeenkomst is via de Taskforce Deltatechnologie verspreid en door waterschap Aa en Maas op Negometrix gepubliceerd. Aan de bijeenkomst hebben 68 personen deelgenomen. In bijlage 1 treft u een overzicht van de organisaties die hebben deelgenomen aan de bijeenkomst.

A. Presentatie

Waterschap Aa en Maas heeft als aanbestedende dienst de marktpartijen geïnformeerd over het project en de marktbenadering. Ook zijn de uitkomsten gedeeld van het advies dat de Taskforce Deltatechnologie namens het bedrijfsleven heeft uitgebracht over het realisatieplan respectievelijk het inkoopplan. De presentatie van de marktinformatiebijeenkomst is 9 juni 2020 op Negometrix gepubliceerd.

B. Uitwerking vragen die gesteld zijn tijdens Marktinformatiebijeenkomst

Tijdens de bijeenkomst zijn door deelnemers vragen gesteld en (deels) beantwoord. In onderstaande paragraaf treft u de overzicht van de vragen en antwoorden.

Deel 1: Toelichting op het project

Geen vragen gesteld.

Deel 2: Advies van Taskforce Deltatechnologie

Geen vragen gesteld.

Deel 3: Hoofdlijnen van de marktbenadering

1. Behoren innovatie en duurzaamheid tot de projectdoelstellingen?

De aspecten innovatie en duurzaamheid behoren tot de projectdoelstellingen. In de aanpak van planuitwerking werken we aan een definitief ontwerp behorende bij het projectplan waterwet (projectbesluit). De innovatieopgave rondom pipingbermen en (ontwerp)afwegingen ten aanzien van duurzaamheid moeten hun beslag krijgen in het ontwerp en zijn daarmee onderdeel van de planuitwerkingsfase. Daarnaast bereiden we in de planuitwerkingsfase ook de uitvoering van het werk voor, waarbij deze twee aspecten ook belangrijk worden geacht door de partners van Meanderende Maas.

2. In het project staan veel zaken centraal die terug te leiden zijn op ruimtelijke kwaliteit. Zoals dat het een gebiedsontwikkeling is en geen sec dijkversterking, een integraal plan is en dat het

bereiken van maatschappelijke meerwaarde een belangrijk doel is. Hoe zal OG de ruimtelijke kwaliteit gedurende het opstellen van het DO en de uitvoering gaan borgen en of er ook eisen aan de ON hierover worden gesteld om dit aspect in te vullen. Te denken valt aan de aanpak met een Q team aan de zijde van OG zoals bij de gebiedsontwikkeling Ooijen Wanssum, die de ruimtelijke kwaliteitspluim van RWS hebben ontvangen en de innovatieprijs van de UVW. En dit Q team spart met een supervisor ruimtelijke kwaliteit bij de opdrachtnemer.

De observatie dat veel zaken centraal zijn terug te leiden op ruimtelijke kwaliteit delen wij en ruimtelijke kwaliteit is dan ook een belangrijk onderdeel van het project. In de verkenningsfase is een ruimtelijk kwaliteitskader opgesteld, waarmee de borging plaats heeft gevonden in de verkenningsfase. Momenteel werken we een beeldkwaliteitsplan uit, waarmee de ruimtelijke kwaliteit in de planuitwerking moet worden geborgd. Organisatorisch is het aspect van RK+V niet extern geborgd middels een Q team, maar intern in de projectorganisatie gepositioneerd. Zo is er een landschapsarchitect van de provincie als zgn. integrator toegevoegd in het IPM team en is ruimtelijke kwaliteit in ruime mate in het ingenieursconsortium georganiseerd. In het kader van de eigen kwaliteitsborging is er wel een externe 'toetsing' of de zelf opgelegde (hoge) kwaliteitsnormen worden ingevuld. De afweging om al dan niet een Q-team in de planuitwerking en realisatiefase in te stellen is (nog) niet gemaakt. In zoverre kan dan ook niet worden uitgesloten dat we wel tot het instellen van een Q-team overgaan.

3. Kun je aangeven hoeveel miljoen m3 grond afgraven nog overblijft als je de zelfrealisatie er af haalt?

Er komt meer grond vrij dan wordt gebruikt in het project. Binnen het totale projectgebied komt ca ca. 5 miljoen m3 grond vrij, waarvan ca. 2 miljoen m3 binnen de scope van het contract dat nu voorligt valt. Het verschil zit in de delen die middels zelfrealisatie worden gerealiseerd. Voor de dijk is ca. 1 mln m3 grond/klei benodigd. Optimalisatie in grondstromen tussen vrijkomend grond uit het projectgebied en toepassing van grond in de dijk is cruciaal. Naast de toepassing van grond binnen het project is ook de afvoer van grondstoffen een punt van aandacht. De uitdaging is om grond als afvalstof (kosten) te reduceren en grond als bouwstof (opbrengsten) te optimaliseren. Wel wordt hierbij opgemerkt dat de optimalisatie van grondstromen binnen de gestelde tijdshorizon: 2025 (dijkveilig) en 2028 (oplevering) moet plaats vinden. In de verkenningsfase is een grondstromenplan op hoofdlijnen opgesteld en als onderdeel van de aanbesteding zal een update daarvan met de markt zal worden gedeeld.

4. Bij conditionering staat perceelverwerving in de planning. Wat is de beoogde rol van de aannemer in alle overige conditionering (adviserend of uitvoerend)?

De conditionering is in de aanpak van de planuitwerking als aparte werkstroom gedefinieerd en richt zich in de visual voornamelijk op grondverwerving. Dat de conditionering breder is dan verwerving onderschrijven wij en er is ook nadrukkelijk breder naar gekeken door opdrachtgever. Zo is er is onderzoek (kabels en leidingen, bodem, NGE, archeologie etc.) uitgevoerd in de verkenningsfase. De resterende opgave die er ligt behoort zeker tot de activiteiten die in de planuitwerking moet worden opgepakt en de rol van de opdrachtnemer hierbij lijkt ons van toegevoegde waarde.

5. Kunt u nader toelichten welke onderdelen u gezamenlijk wilt uitvoeren als ontwerpalliantie met gedeelde taken, risico's en verantwoordelijkheden en welke door de aannemer als producten met een vaste prijs?

De exacte verdeling (en afspraken omtrent verdeling van taken, verantwoordelijkheden en risico's) leent zich lastig om in één vraag/antwoord toe te lichten, maar op hoofdlijnen zien we de volgende lijn voor ons. De opdrachtnemer zal in het ontwerpspoor in de lead zijn en pakt het ontwerptraject op vanaf baseline 1 (VO). De opdrachtnemer zal tevens in de lead zijn bij de voorbereiding van de uitvoering en de (prijs)aanbieding, waarbij moet worden gedacht aan opstellen van producten als uitvoeringsfasering, grondstromenplan, bereikbaarheidsplan etc. De Opdrachtgever is in de lead bij de besluitvorming, het proces met de omgeving (informereren en creëren), de planologisch procedure en de grondverwerving. We werken nu aan de exacte vorm hoe partijen elkaar in hun kracht kunnen zetten en hoe we daarbij de samenwerking zien. Hierbij verliezen we niet uit het oog dat binnen de samenwerking mogelijk moet zijn om doelmatig werkzaamheden te kunnen organiseren en een partij ook de verantwoordelijkheid laten nemen voor een bepaald product/output. Er zijn in Nederland veel goede ervaringen (en minder goede ervaringen) hoe dit kan worden georganiseerd. Het projectteam is ook nadrukkelijk geïnteresseerd welke ideeën er leven bij de markt voor het project Meanderende Maas. Daarom is ook nadrukkelijk de oproep tijdens de marktinformatiebijeenkomst gedaan om deze beelden te delen alvorens wij hierin als opdrachtgever keuzes maken.

6. Kunt u uitleggen wat wordt bedoeld met zelfrealisatie?

Het voorkeursalternatief wordt via twee sporen gerealiseerd: het aanbesteden van de overheidsopdracht en de maatregelen middels zelfrealisatie. De overheidsopdracht is een planstudieopdracht gevolgd door de uitvoering van 'het werk'. De maatregelen/scope die onderdeel uitmaakt van het werk zijn geduid in de marktinformatiebijeenkomst.

Ten aanzien van een aantal onderdelen binnen het projectgebied wordt door de partners van Meanderende Maas wel een bepaald maatregelenpakket nagestreefd, maar de publieke partijen zijn geen eigenaar van de percelen. De eigenaar van de grond kan (binnen de vigerende voorwaarden uit een nog aan te vragen vergunning) op deze gebieden zelfstandig de maatregelen realiseren waarbij dit hand-in-hand kan gaan met het winnen van delfstoffen. Natuurmonumenten vervult hierbij een actieve rol als (toekomstig) gebiedsbeheerder. De publieke partijen zijn bij de zelfrealisatie niet in de rol van opdrachtgever vertegenwoordigd, maar vanuit de bevoegd gezag rol.

7. Kunt u voorbeelden geven van de 'vaste prijs producten'?

Een aantal ontwerpproducten is eenduidig te definiëren. Hierbij moet men denken aan het DO, UO, het grondstromenplan, de uitvoeringsfasering. Marktpartijen kunnen dit werkproces eigenstandig organiseren binnen de kaders die worden vermeld in de contractdocumenten. Bepaalde werkzaamheden lenen zich lastig om als product te definiëren en deze worden op regie gecontracteerd. De opdrachtgever zal eenduidig aangeven welke werkzaamheden dit betreft.

8. Wat is geraamd budget voor ontwerpfase en voor de realisatiefase?

De opdrachtgever verwijst hiervoor naar openbare informatie. De totale verwachte kosten voor de verkenning, planuitwerking en realisatie van het project Meanderende Maas komen volgens de laatste raming op 263,9 mln. EUR (incl. BTW, prijspeil 2019). De realisatiekosten zijn geraamd op 235,4 mln. EUR, met een spreiding van 16%, waardoor er met 70% zekerheid gezegd kan worden dat het realisatiebedrag tussen de 200 en 275 mln. EUR ligt. De raming is gebaseerd op het voorkeursalternatief. De geraamde proceskosten voor verkennings- en planuitwerkingsfase bedragen 28,5 mln. EUR. De proceskosten van de realisatiefase maken onderdeel uit van de realisatiekosten. De bovengenoemde bedragen zijn zonder uitsplitsing van de aan te besteden overheidsopdracht en de zelfrealisatie en maken geen onderscheid in proceskosten van opdrachtgever en opdrachtnemer. In de contractdocumenten zal vanzelfsprekend deze uitsplitsing worden gemaakt.

9. Wat zijn de beweegredenen om te kiezen voor een UAV i.p.v. UAV-GC?

Het streven is dat we het uitwerkingsniveau van het UO passend bij de UAV hebben bereikt aan het einde van de planuitwerking. Na opdrachtverlening voor realisatie kan er nog een minimale ontwerpinspanning liggen, maar niet meer zoals dat bij UAV-GC contracten veelal mogelijk is. Vanuit dat perspectief is de UAV 2012 passender dan de UAV-GC. Tegelijkertijd realiseren we ons dat de UAV ook niet één op één kan worden toegepast, omdat deze voorwaarden niet uitgaan van betrokkenheid van de opdrachtnemer vooraf in de planuitwerking. Zodoende is nadrukkelijk opgenomen dat de opdrachtgever hierin nog een afweging maakt en wellicht hierbij tot de conclusie komt dat paritair overeengekomen voorwaarden helemaal niet passend zijn bij de opdracht, aangezien zowel de UAV alsmede de UAV-GC aanpassingen/afwijkingen vraagt gegeven de samenwerking die we nastreven.

10. In het kader van de sleutelfunctionarissen: aan welke rollen denkt u daarbij? En denkt u aan een geïntegreerd team of een gespiegeld team?

Met betrekking tot sleutelfunctionarissen moet worden gedacht aan het kernteam van de opdrachtnemer dat de opdracht ook daadwerkelijk gaat uitvoeren. In deze fase van de voorbereiding is het lastig om nu al het exacte aantal alsmede de specifieke rollen te benoemen. De opdrachtgever zal dit eenduidig uitwerken in de contractdocumenten zodat de opdrachtnemer tijdig de juiste expertise in de aanbesteding kan mobiliseren. De opdrachtgever heeft nadrukkelijk een organisatie voor ogen waarbij een optimalisatie wordt bereikt in de totale formatie, hetgeen ook in de marktinformatiebijeenkomst is gemeld. Het gespiegelde team wordt in mindere mate passend daarbij geacht.

Niet behandelde vragen, omdat deze te laat binnenkwamen:

1. Welke rol ziet het waterschap voor zichzelf in de ontwerpalliantie?

De Opdrachtgever is in de lead bij de besluitvorming, het proces met de omgeving (informereren en creëren), de planologisch procedure en de grondverwerving. Ten aanzien van de werksporen waarbij de opdrachtnemer in de lead is wenst de opdrachtgever in voldoende mate betrokken te

zijn. Zowel in de aansturing van alsmede bij de daadwerkelijk uitvoering van de werkzaamheden. De opdrachtgever streeft geen 'outsourcing' van werkzaamheden na en wil dus actief met opdrachtnemer hierin optrekken. Tegelijkertijd ligt het eigenaarschap voor het proces en het eindproduct wel nadrukkelijk bij de opdrachtnemer voor deze producten.

2. In andere bestedingen in deze sector kiezen OG's soms voor het vooraf vaststellen van AK, W&R en soms ook uitvoeringskosten. Hoe gaat u hier bij dit project mee om?

De Opdrachtgever wenst afspraken over AKWR vast te leggen. De exacte afweging wat wordt vastgesteld en wat niet moet nog worden gemaakt. De lijn zoals men nu hanteert is dat AK wordt vastgesteld, Winst afhankelijk wordt van de performance in de planuitwerkingsfase met duidelijk een boven en ondergrens ('geen bloeders, maar ook geen exorbitante winsten') en Risico inhoudelijk wordt beschouwd, gekwantificeerd en onderbouwd in de post onvoorzien (en niet als standaard percentage).

3. Welke rol ziet WSA&AM voor zich in de ontwerpalliantie?

Zie bovenstaande vraag en antwoord.

C. Individuele gesprekken marktpartijen

Conform het gestelde in de marktinformatedocument en de uitnodiging in de bijeenkomst is gebruik gemaakt van de mogelijkheid tot 1-op-1 overleg tussen opdrachtgever en marktpartijen. Hierbij zijn suggesties en adviezen door marktpartijen gedaan die nader zijn verkend. In dit verslag zijn de gespreksonderwerpen vermeld en op hoofdlijnen is een toelichting opgenomen met betrekking tot de suggesties en adviezen. In de gesprekken zijn geen toezeggingen gedaan noch richtinggevende uitspraken gedaan over de wijze waarop opdrachtgever omgaat met de aangedragen suggesties en adviezen van partijen. Met publicatie van onderhavige informatie wordt alle 'relevante informatie' openbaar gedeeld, waarmee wordt voldaan aan het bepaalde in artikel 2.52 van de aanbestedingswet.

Gesprekken met de onderstaande bedrijven hebben plaats gevonden:

- Boskalis
- Dura Vermeer
- Ploegam
- Teunissen Zand en grind
- Van Oord

Hierbij zijn de onderstaande onderwerpen nader verkend:

- Mate waarin selectiecriteria passend zijn voor partijen en hoe de opdrachtgever daarbij naar 'nog niet afgeronde' projecten kijkt. Hierbij zijn suggesties gedaan over een langere referentietermijn dan 5 jaar en de mogelijkheid om referentieprojecten aan te dragen als deze nog niet volledig zijn opgeleverd.

- De mogelijkheden van grondstoffenwinning binnen het project en welke kaders er wel/niet van toepassing zijn. De suggesties concentreren zich op het maximaliseren van de zoekruimte/uitvoeringsvrijheid van de opdrachtnemer.
- De koppeling van grondstromen tussen het aan te besteden werk en de delen in zelfrealisatie. Hierbij zijn diverse suggesties gegeven, de gemene deler is dat helderheid wordt verwacht in hoeverre er optimalisatie/uitwisseling mogelijk is door opdrachtnemer c.q. wordt geëist door opdrachtgever tussen de delen die als werk worden uitgevoerd (contract) en de delen in zelfrealisatie.
- De noodzaak om stabiliteit te hebben in de scope van werkzaamheden tijdens de planstudies en suggesties voor het hanteren van bodem/plafondprijs, vaste prijs afspraken, verrekenprijzen etc.
- De prijsmechanismen die in diverse twee-fasen contracten in de sector zijn gebruikt en wat daarbij de ervaringen/beleving van marktpartijen zijn.
- De voordelen/nadelen van een vastgestelde AKWR en aandachtspunten waarop opdrachtgever moet letten bij het al dan niet toepassen ervan.
- De toegevoegde waarde van een richtprijs bij aanvang van de planuitwerking (of vroegtijdig in het proces) en de mogelijkheden/onmogelijkheden om het werk te doorgronden in de aanbestedingsfase (inhoudelijk, maar ook qua kosten). Door marktpartijen zijn diverse suggesties gedaan. De gemene deler is dat prijscomponent in de gunningscriteria mogelijk is, maar niet wenselijk. Alternatieven zoals een concretiseringsfase na gunning of prijsbepaling bij de eerste baseline in de planuitwerking worden passender gevonden. De opdrachtgever dient zich ervan te vergewissen in hoeverre marktpartijen in de aanbesteding het werk kunnen doorgronden, welke incentives er zijn om toch een 'scherpe prijs' neer te leggen (ondanks dat deze slechts gering meeweegt) en de transactiekosten die moeten worden gemaakt in de aanbesteding.



Bijlage 1: Overzicht van deelnemende bedrijven

- ABT
- Aquavia (onderdeel van KWS Infra)
- Arcadis
- Aveco de Bondt
- Baggerbedrijf De Boer
- Ballast Nedam PMC
- Beens Dredging
- Boskalis
- Bouwend Nederland
- De Vries & van de Wiel
- Delgromij
- DEME
- Dura Vermeer
- F.L. Liebregts B.V.
- Fugro
- HDM Pipelines
- Heijmans
- Ingenieursbureau Land
- K3 Gebiedsontwikkeling
- Kragten
- Lievense
- Martens en Van Oord Aannemingsbedrijf
- MILON bv
- Moop Mobility
- Mourik
- Movares
- Ploegam
- Rebel Group
- Robbert de Koning landschapsarchitect BNT
- Roxx International BV
- RoyalHaskoningDHV
- Schreuder
- Smals
- Sweco
- Taskforce Deltatechnologie
- Tauw
- TenCate Geosynthetics
- Teunesen Zand & Grint B.V.
- Van Boekel
- Van de Beeten
- Van den Biggelaar Grond- en waterbouw BV
- Van den Herik
- Van der Bruggen Grondverzet



- Van Oord
- Vissers Ploegmakers
- Volker Staal en Funderingen BV
- Waterschap Aa en Maas
- Waterschap Noorderzijlvest
- Wetering