

Zandhonger Oosterschelde

Netwerk Deltatechnologie, werkgroep innovatieversnelling 29 maart 2011.

Verslag en advies naar aanleiding van presentatie Erik van Zanten (RWS) over de tussentijdse resultaten en innovaties in het project Zandhonger Oosterschelde.

In het voorjaar en zomer van 2009 hebben RWS en de werkgroep innovatieversnelling samen met geïnteresseerde marktpartijen een publiek private werksessie en dialoog gehouden over de uitvraag voor aanpak van het project Zandhonger Oosterschelde, met als doel; het komen tot de beste aanpak en prijs voor de noodzakelijke suppleties. Dit resulteerde in een advies ten aanzien van de marktvrage en aanpak van de pilot.

Tijdens de bijeenkomst van de werkgroep innovatieversnelling presenteerde Erik van Zanten van RWS Zeeland en projectleider van Zandhonger Oosterschelde de tussentijdse resultaten van het project.

Uit de tussentijdse evaluatie blijkt dat de voor Zandhonger ontwikkelde EMVI om innovatie te bevorderen te complex was geworden voor veel inschrijvende marktpartijen. Ook de ambitie om met de gekozen aanpak alle op de markt beschikbare kennis toegankelijk zou worden om te komen tot de beste en goedkoopste aanpak, is niet gehaald. De projectgroep vraagt zich nog steeds af of ze nu zicht hebben op de meest optimale aanpak. Het vroegtijdig betrekken van de markt wordt wel als een positief en waardevol punt beleefd. Zeker de combinatie vraagt naar een adviesbureau en een aannemer heeft wel zeer uitvoerbare/realiseerbare uitvoeringsmethoden opgeleverd.

Wat zijn de bevindingen ?

Voor de planstudie zijn de kostprijzen van verschillende suppletie technieken- en mogelijkheden onderzocht. Aanvoer van Noordzeezand is verreweg het duurst en valt af. Suppletie met zand uit de geulen van de Oosterschelde wordt op 4 euro/m³ geraamd. Aan het netwerk wordt de vraaggesteld of dit nog slimmer en goedkoper kan?

Advies

De werkgroep kan niet op basis de beschikbare informatie een expert judgement geven of de prijs (4 euro/m³) te hoog of te laag is en kan in het kader van deze bijeenkomst geen nog slimmere uitvoeringswijze aandragen. Hiervoor zou het project toch anders in de markt gezet moeten zijn. Bijvoorbeeld een opdracht aan een combinatie met een verplichte en betaalde verbrede marktconsultatie gedurende het adviestraject. Maar ook dan is het de vraag of de markt het achterste van haar tong laat zien, als bij de aanbesteding van het grote werk juist die ideeën weer onderscheidend kunnen zijn.

Wel zijn de aanwezige van oordeel dat de gegeven oplossingsrichtingen en de gegeven prijzen reëel zijn. De gekozen contractvorm heeft in de ogen van de aanwezigen geleid tot een advies en kostenraming die doordacht is. Er zaten voldoende prikkels voor de opdrachtnemers in om tot komen tot een goede indicatie van de laagst maatschappelijke kosten. Het advies van de werkgroep is dan ook deze kostenindicatie te gebruiken voor bestuurlijke besluitvorming voor het al dan niet in de markt zetten van dit werk en de omvang ervan.

De verwachting is echter dat door een slimme aanbestedingsvorm waarbij voldoende ruimte aan de uitvoerder wordt gegeven om zijn uitvoeringstechniek te optimaliseren (bijvoorbeeld

de mogelijkheid om te spreiden in de tijd waardoor de inzet van het beschikbare materieel kan worden geoptimaliseerd) de prijs nog wat lager uit kan komen.

Aanbevolen wordt om in het kader van deze studie bepaalde prijs per m³ te hanteren als plafondbedrag voor de contractvorming. Via een bonus/malus regeling kan de aannemer gestimuleerd worden om verder te optimaliseren tijdens de uitvoering en zo de maatschappelijke kosten als nog te verlagen.

Politiek kan gekozen worden om bij het dalen van de uitvoeringsprijs, dit te beschouwen als besparing of juist de vrijvallende middelen in te zetten voor het vergroten van het werk. Als de bonus/malus regeling slim is ingezet kan dit laatste voor de aannemer een extra stimulans zijn om de m³ prijs te drukken. Immers zijn werk wordt groter.

Ervaring en verwachting is dat de politiek zal kiezen voor een zo laag mogelijke projectprijs.

Om te komen tot de beste aannemer voor dit werk zou gekozen kunnen worden voor de methode van prestatie inkoop (recentelijk voor het eerst toegepast binnen Ruimte voor de Rivier voor de vier Nederrijnprojecten). Hierbij leidt de opdrachtnemer vanuit zijn eigen expertise het project en krijgt het eigen vakmanschap ruim baan.

Conclusie ten aanzien van het geleerde voor een meer generieke doelgroep is dat deze casus voldoende leerpunten in zich heeft om verder te verspreiden. Hiervoor wordt aanbevolen een goede evaluatie uit te voeren wat leidt tot bijvoorbeeld een artikel voor een bredere doelgroep. Delen van deze ervaringen kan o.a. via netwerk Deltatechnologie.

Bijlage; presentatie Eric van Zanten RWS.