

AANBESTEDEN

De Marktvisie komt in beweging op het spoor

Jarenlang hield ProRail de marktpartijen liefst zoveel mogelijk op afstand. Maar toen was daar het contract Norm-inspecties Kunstwerken. De spoorbeheerder toonde zich ineens een stuk milder en liet weten open te staan voor suggesties uit de markt. Een praktisch voorbeeld van hoe de Marktvisie kan werken en de praktijk drastisch verandert.

DOOR INGRID KOENEN

Aangenaam verrast toonde Movares zich, toen het vernam dat ProRail weer openstaat voor suggesties uit de markt. Het ingenieursbureau was de afgelopen jaren afgehaakt en schreef niet meer in op de vechcontracten, die de raamcontracten veelal waren geworden. “Ze hadden een hoog See Buy Fly-gehalte met de snelheid van de pizzakoerier”. analyseert directeur Mobiliteit Herman van der Horst van Movares. “De inschrijfprijs was zo bizar laag dat we niet meer achter het minimum beoogde niveau konden staan. Dat heeft dus weinig meer met kwaliteit te maken en is al helemaal geen inspirerend werk.” Maar, dat is allemaal verleden tijd. De sfeer is zelfs zo ontspannen dat Alexander van Andel en Alberto Sneeuw van ProRail en Herman van der Horst van Movares aan één tafel zitten. De zoektocht om te breken met vechcontracten staat hoog op de agenda. De spooropdrachtgever zoekt naar manieren om kwaliteit en vakmanschap meer ruimte te geven.

Movares suggereerde om over te stappen naar risicogestuurde inspecties van kunstwerken. De aannemer constateert aangenaam verrast te zijn dat ProRail daar open voor staat. De spoorbeheerder nam dat idee zelfs over bij de tender Norminspecties kunstwerken en daagde de markt uit met een betere methode te komen dan bij Rijks-waterstaat. Dat ene zinnetje was niet

Vijf leidende principes Marktvisie

1. Trots en plezier in het vak
2. Aanbestedingsvorm en samenwerking zijn gericht op het project
3. Concurrentie is gebaseerd op de juiste variabelen
4. We kennen en erkennen elkaars belangen en risico's
5. De totstandkoming en afwikkeling van de opgave is doelmatig, rendabel en financieerbaar

Bron: Marktvisie



per se bedoeld om Rijkswaterstaat af te troeven, maar stond wel symbool om voortaan kwaliteit centraal te stellen bij tenders en de markt meer ruimte te geven om meerwaarde te creëren.

Het moge duidelijk zijn; het is de ambitie om vaker van elkaar te leren en meer kennis en ervaring uit te wisselen. In dat kader loopt sinds drie maanden de pilot dat de spoormarkt ook ProRail mag beoordelen op de geleverde prestaties. De spoorbeheerder geeft, vindt de markt, nog te weinig ruimte

Contract Norminspecties Kunstwerken

- Opdrachtgever: ProRail
- Opdrachtnemer: Movares
- Contractvorm: Raamcontract voor 4 jaar
- Contractwaarde: 1,6 mln euro

voor duurzaam werken. Ook die kritiek wordt ter harte genomen, belooft ProRail.

Een ander initiatief is dat bij 'nobids' consequent wordt gevraagd naar de reden om niet in te schrijven bij een tender. Het is een groot verschil of een bureau afhaakt vanwege te hoge risico's bij een opdracht of te veel werk om handen heeft. Met dit soort praktische stappen moet de Marktvisie in beweging komen.

"Dat begint heel simpel met 06-nummers opnemen in de tenderdocumenten. En dan niet meteen in de stress te schieten als er dan iemand belt. Toegegeven, we vinden rechtstreeks contact met de markt nog best een beetje eng: Want, wat gaan ze vragen en mag ik die kennis wel delen?", schetst procurementmanager Alexander van Andel de eerste stappen van ProRail om de Marktvisie echt in de praktijk te brengen.

Maar wat blijkt; het rechtstreeks contact met tendermanagers blijkt helemaal niet eng. "We hebben al verschillende foutjes en tegenstrijdige bepalingen uit lopende procedures gehaald. Dan is het toch helemaal niet raar dat iemand belt met de vraag: bedoel je dit nu zus of zo? Het klinkt misschien logisch, maar zoiets was tot voor kort bijna ondenkbaar. Toen hielden we de markt zoveel mogelijk op afstand."

Gepaste trots

Het zijn natuurlijk mooie voornemens om de banden met de bouwsector aan te trekken en de verstoorde verhoudingen te verbeteren. Maar Alexander van Andel heeft concrete voorbeelden. "ProRail heeft geen enkele rechtszaak meer lopen." Alleen al over de onderhoudscontracten werden nog niet zo lang geleden diverse zaken via de rechter uitgevochten, waaronder meerdere ruzies over te lage inschrijvingen. Zo laag dat

Kunstwerken ProRail

• Spoorbrug	1020
• Spoorviaduct	323
• Onderdoorgang	613
• Overig w.o. duikers	3592
• Totaal	6548

ProRail ze niet meer wilde gunnen. Intern ziet hij het vertrouwen in de markt groeien. "We kopen 80 procent in bij marktpartijen. Dan moet je die partijen toch ook beschouwen als gelijkwaardige partners die je kunt vertrouwen." Dat besef is bij ProRail hard aan het groeien, mede ingegeven door de Marktvisie, maar ook door de frisse wind die waait sinds de komst van topman Pier Eringa. "Door contracten anders in de markt te zetten en de prijs een ondergeschikte rol te geven, voorkom je al veel vechtdrag. En dat lukt steeds beter", vult tendermanager Alberto Sneeuw van ProRail aan. "Bij dit contract heeft de prijs maar voor 20 procent een rol gespeeld en hebben we vooral gelet op de CV's van de ingenieurs. Je gaat daardoor als opdrachtgever niet ineens heel veel meer betalen, maar beide kanten houden wel een veel beter gevoel over aan een tender als daarbinnen echt ruimte is voor kwaliteit en onderscheidend vermogen. Dat bereik je niet meer met de CO2-ladder en de Veiligheidsladder."

Het contract Norminspecties Kunstwerken is zo'n praktisch voorbeeld van hoe de Marktvisie kan werken en de praktijk drastisch verandert. Het is een voorzichtige eerste stap, geven alle partijen direct toe, maar wel een concrete die smaakt naar meer.

Duikers

Van de 6548 inspectiepunten bij kunstwerken zijn er 2956 cruciaal voor het spoornet, heeft ProRail afgelopen jaren nauwkeurig in kaart gebracht. Areaalgegevens zijn belangrijk bij het uitschrijven van tenders, maar niet altijd op orde. Sneeuw: "De leeftijd van een kunstwerk is belangrijk, evenals de belasting en de locatie in het netwerk. Bij een inspectie maakt het nogal uit of het gaat om een beweegbare brug of een duiker."

Rijkswaterstaat is om die reden al overgestapt op risicogestuurde inspecties van kunstwerken, waarbij de meest risicovolle objecten ook de meeste aandacht krijgen. Movares heeft daar bij de wegbeheerder goede ervaringen opgedaan en kaartte bij ProRail aan ook een overstap te overwegen. Die suggestie werd overgenomen, maar niet zonder daar een tikkeltje eigenwijs aan toe te voegen: "Zoals bij Rijkswaterstaat of beter."

De contracten hebben een looptijd van vier jaar en zijn verdeeld over vier regio's. Zeven ingenieursbureaus kwamen in aanmerking voor de vier contracten. De vier bureaus wisselen jaarlijks onderling kennis en ervaring uit over de inspecties. Ook dat is een verplicht onderdeel van de tender. Van der Horst besluit: "Deze opdracht laat zien dat een andere aanpak de markt weer motiveert en uitdaagt. Dat is het leuke. Er komt weer ruimte voor passie en vakmanschap voor de hele sector."

Met het contract Norminspecties Kunstwerken moeten passie en vakmanschap weer terugkomen op het spoor.

Foto: Movares

