



Marktconsultatie Realisatie Huis van Eemnes

Consultatieverslag

Projectcode: GMS00216
Project: Huis van Eemnes
Datum: maandag 27 februari 2017
Status: Definitief
Auteur: Giacomo van der Vegt

1 Inleiding

Voor u ligt het verslag van marktconsultatie die de gemeente Eemnes heeft gehouden in het kader van een voorgenomen aanbesteding voor de realisatie van het Huis van Eemnes.

Een marktconsultatie is een door gemeente Eemnes georganiseerde informatie-uitwisseling met kandidaat-opdrachtnemers over een voorgenomen aanbesteding. Aan de hand hiervan toetst de gemeente de haalbaarheid en stelt de randvoorwaarden van de opdracht vast. De marktconsultatie dient ter voorbereiding op het uiteindelijke aanbestedingstraject maar staat er verder geheel los van.

2 Leeswijzer

Het document is als volgt opgebouwd.

- Vraagstelling aan de markt
- Ontvangen reacties op de consultatie
- Methode om partijen te selecteren voor gesprekken
- Reacties van partijen op de vraagstelling

3 Vragen aan de markt

Het programma van eisen wordt momenteel ontwikkeld. Voor de verdere ontwikkeling wil de gemeente Eemnes realiserende marktpartijen in de gelegenheid stellen vorm te geven aan het verdere ontwerp-, engineering- en realisatieproces. Daarbij stelt de gemeente zich open voor ontwerp- en realisatie-oplossingen van marktpartijen, opdat een optimum kan worden bereikt ten aanzien van bovengenoemde doelstellingen. Om deze reden zijn onderstaande vragen aan de markt gevormd;

1. Wat doet u besluiten om wel of niet deel te nemen aan een aanbesteding?
Welke afwegingen bewegen marktpartijen in de huidige markt tot het besluit om wel of niet deel te nemen in een aanbestedingsprocedure? Wat dient gemeente Eemnes wel en wat juist niet uit te vragen om partijen niet bij voorbaat af te laten haken? Hierbij kan worden gedacht aan de vorm van de vraagstelling, de vorm van de aanbestedingsprocedure, de eisen in relatie tot het budget, wel of geen onderhoud mee uit te vragen, de planning waarbinnen realisatie voltooid moet worden, de risico's die bij de opdrachtnemer worden neergelegd. Deze opsomming is niet limitatief, licht uw eigen overwegingen over het waarom wel of niet participeren toe.
2. Welke vrijheden heeft u nodig om een gebouw te realiseren met een optimale TCO? Binnen de gegeven eisen en randvoorwaarden van de opdrachtgever krijgt de uiteindelijke opdrachtnemer ontwerp-vrijheid. Op welke onderdelen heeft u vrijheid nodig om een gebouw met een optimale Total Cost of Ownership (TCO) te bewerkstelligen?

3. Bereidheid tot investering in de aanbestedingsfase?
Afhankelijk van het detailniveau waarop door opdrachtgever de uitvraag wordt uitgewerkt, zal de investering van gegadigden tijdens de aanbestedingsfase variëren. Een verdere, gedetailleerdere uitwerking van de vraagstelling door de opdrachtgever, verlaagt de kosten voor de gegadigde tijdens de aanbesteding. Gegeven de huidige markt, welk investeringsniveau is voor u acceptabel om mee te dingen?
4. Heeft u interesse in het onderhoud van het gerealiseerde gebouw?
Er wordt nagedacht of de realisatie van het Huis van Eemnes met of zonder onderhoudsperiode wordt uitgevraagd. Heeft het uitvragen van onderhoud gedurende een periode na realisatie invloed op uw interesse om te participeren in de aanbestedingsprocedure? Zo ja, wat is die invloed en verhoogd of verlaagd het uw interesse?

Na het publiceren van de marktconsultatie is de volgende vraagstelling bij opdrachtgever ontstaan. Deze is aan alle partijen mondeling gesteld tijdens de consultatie bespreking.

5. De investering voor de realisatie van het gebouw is voor de opdrachtgever van minder belang. Een hoger belang wordt gehecht aan een goede TCO. Voor een goede vergelijkbaarheid van de aanbiedingen in de inschrijffase denkt opdrachtgever er aan om een vaste, gemaximeerde TCO op jaarbasis mee te geven aan de inschrijvende partijen. Hoe denkt u hier mee om te gaan?

4 Selectie van partijen waarmee is gesproken

Door 24 marktpartijen is interesse getoond in de op Tendered gepubliceerde marktconsultatie. Hieruit is een beperkt aantal partijen geselecteerd om individuele (1-op-1) gesprekken mee te voeren. De selectie heeft plaatsgevonden conform de methodiek zoals beschreven in het consultatiedocument. Partijen waarmee geen gesprek is gevoerd zijn hierover geïnformeerd.

5 Antwoorden marktpartijen op vraagstelling

Per vraag is een overzicht van de gegeven reacties door marktpartijen gegeven, waarbij informatie welke terug gevoerd kan worden naar een individueel bedrijf is geanonimiseerd of verwijderd indien anonimiseren niet mogelijk bleek. Doordat antwoorden door verschillende marktpartijen zijn gegeven spreken antwoorden op eenzelfde vraag elkaar op onderdelen tegen. Getracht is om steeds na het overzicht van gegeven antwoorden een beknopte samenvatting van de antwoorden te maken dat zo veel als mogelijk recht doet aan de gegeven antwoorden.

Vraag 1

- Geen grote afwijkingen op de UAV-GC 2005, bij grote afwijkingen kunnen we beslissen om niet mee te doen.
- Is er een maximaal budget vastgesteld. Zo ja zullen we op basis van kengetallen een raming maken. Bij een afwijking van meer dan 5% van het beschikbare budget overwegen we niet in te schrijven. De tenderkosten zijn dan vaak te hoog afgezet tegen het risico dat we het budget niet halen.
- Vorm van de aanbesteding, bij voorkeur maken we zelf een ontwerp waarbij de volledige verantwoordelijkheid van ontwerp en bouw bij ons ligt.
- In de uitvraag dient voldoende vrijheid te zijn om onze meerwaarde te kunnen tonen. Als het er op neer komt dat we alleen hoeven af te prijzen doen we niet mee.
- Of er een voorselectie komt om het aantal inschrijvers op de aanbesteding te beperken tot maximaal 3-4 partijen.
- Duidelijkheid over de criteria op basis waarvan partijen worden geselecteerd (eisen, financieel, referenties, kwaliteit, etc.). Voor ons weegt het aspect kwaliteit zwaar mee; wij zouden niet meedoen aan een aanbesteding waarbij wordt gegund op laagste prijs, of waarbij prijs het voornaamste gunningscriterium is.
- Dat het project als een totaal wordt aangeboden, dus integraal met de disciplines bouwkunde, elektrotechniek en werktuigbouw.
- Dat vast 10-20 jaar onderhoud en exploitatie onderdeel uitmaakt van de opdracht.
- Dat de opdrachtnemer totale ontwerpvrijheid krijgt, eventueel vooraf in dialoog met de gemeente en de mogelijke gebruikers.
- Social return verplichting op basis van de loonsom, en dat het geen contracteis word, maar een inspanningsverplichting voor opdrachtnemer om dit in te vullen binnen het project.
- Gezien de duurzaamheidsambities van de gemeente raden wij tevens aan om dit aspect duidelijk in de gunningscriteria naar voren te laten komen. Hierdoor worden marktpartijen uitgedaagd om met passende en innovatieve ideeën te komen.
- Wij hebben de voorkeur voor aanbestedingen, die leiden tot het sluiten van een geïntegreerd contract. Het invullen van meerdere disciplines heeft als voordeel dat in een voorbereidend stadium al slimme keuzes gemaakt kunnen worden om tot een eenvoudigere uitvoering te komen en om de onderhouds- en energiebehoefte te minimaliseren. Gezien de aard van de opgave, de realisatie van het Huis van Eemnes, lijkt ons een Design, Build & Maintain contract op basis van TCO het meest voor de hand liggend. De gekozen contractvorm is voor onze organisatie doorslaggevend voor het wel of niet deelnemen aan een aanbesteding. Mits voldoende budget voor het gewenste programma nemen wij graag deel aan een aanbesteding op basis van DBM in combinatie met het op risico uitvoeren van onderhoud en leveren van energie.
- Programma van Eisen door middel van verificatie en validatie. Voor ieder project afzonderlijk stellen wij een verificatiematrix op, waarin alle eisen vanuit het programma worden opgenomen en die gaandeweg worden bevestigd dat ze overeenkomen met het in het PvE gestelde.
- Samengevat kunnen we stellen, dat wij graag deelnemen aan de aanbesteding voor dit project als deze tot doel heeft een geïntegreerd contract met de opdrachtgever

af te sluiten. Indien u besluit om eerst een ontwerp te laten maken en vervolgens traditioneel aanbesteed op basis van Bestek & Tekeningen, dan zullen wij minder genegen zijn te participeren.

- Onze keuzes worden in eerste instantie geografisch bepaald, vandaar onze interesse.
- Wij zullen niet deelnemen indien het een openbare aanbestedingsprocedure betreft.
- Bij een plafondbedrag zullen wij bij voorbaat afhaken, dit mechanisme heeft een negatief effect op een betrouwbare prijs.
- Tav de contractvorm heeft een 'Bouwteam' de voorkeur, voor alle partijen de meest transparante wijze van contractvorming met (onze ervaring) het meest optimale resultaat voor alle partijen. Deze contractvorm zorgt voor inbreng van de juiste expertise.
- Indien men kiest voor een D&C / DBM contractvorm is het een vereiste dat de kennis van de UAV-GC bij de opdrachtgever aanwezig is.

Samenvatting

Een aanbesteding waarbij het aantal inschrijvers beperkt is, waardoor de kans om opdrachtnemer te worden niet te klein is, wordt als positief beoordeeld. Door de meeste partijen wordt een hoge mate van vrijheid gewenst om invulling te geven aan de vraag van de opdrachtgever. Meer concreet houdt dit in dat partijen vroegtijdig betrokken willen worden, over het algemeen vanaf de VO-fase. Bij een standaard DBM is daarvoor een geïntegreerd contract nodig; hierbij is het wenselijk om niet van de standaard UAV-GC af te wijken en dat de opdrachtgever hier kennis van heeft.

Vraag 2

- Constructieve ontwerp vrijheid hebben we nodig. De keuze of we in prefab beton, dragend metselwerk of staal gaan werken is vaak essentieel voor de bouwtijd en kosten.
- Installatie technische ontwerp vrijheid is belangrijk. Alleen de randvoorwaarden zijn voor ons belangrijk zoals gewenste ruimte temperaturen, vochtigheden of CO2 gehalten, regelbaarheid, energie prestaties enz. enz. Binnen deze kaders zijn wij in staat een goede installatie aan te bieden welke aan de randvoorwaarden (ook financiële kaders) zal voldoen.
- Enige bouwkundige vrijheden in layout en het toepassen van materialen, gevels zou meewerken om een goede (TCO) aanbieding te maken. Een of twee dialoog ronde zullen we dan ook adviseren om de wijzigingen af te stemmen met OG.
- Om een optimale invulling te kunnen geven aan Total Cost of Ownership dient er ontworpen te worden vanuit de exploitatiegedachte. Om een opdrachtnemer maximaal uit te dagen is het van belang dat de opdrachtnemer niet alleen verantwoordelijk wordt gesteld voor design & build maar ook voor een langer periode onderhoud (> 15 jr).
- De opdrachtnemer heeft vrijheid nodig ten aanzien van technische installaties en bouwkundige elementen die gedurende de looptijd van de overeenkomst (> 20 jr)

aan vervanging onderhevig zijn. Hoe meer eisen en restricties, hoe beperkter de invulling in TCO wordt.

- Allereerst ligt aan basis van een succesvolle TCO een goede samenwerking tussen opdrachtgever, opdrachtnemer maar zeker ook de gebruikers en de beheerder. Om het risico op het onderhouden van het gebouw en het leveren van energie voor de opdrachtnemer te beperken is het van groot belang dat wij een grote mate van vrijheid krijgen in het invullen van het programma en het samenstellen van het gebouw in zijn geheel. Een ruimteprogramma is hiervoor eigenlijk al voldoende in combinatie met een globaal Programma van Eisen en een ambitieniveau voor duurzaamheid.
- Tijdens het ontwerptraject maken wij bewuste keuzes, die het onderhoud beperken en die het gebouw op gebied van energieverbruik optimaal laten presteren. Hierbij komt meer kijken dan het gebouw alleen, ook het beoogde gebruik met bijbehorende gebruikstijden is van belang. Door slimme technologie toe te passen beperken wij de energievraag op basis van die gebruikstijden.
- Een optie is om alleen m2 BVO op te geven en PvE; het werkt niet als er al een VO aanwezig is.
- De tijdsduur waarover de kosten en baten moeten worden afgewogen moet samen worden vastgesteld. Dit is essentieel voor de rekenmodellen. (bijv. hoe lang is een energiezuinige oplossing rendabel in de huidige situatie of over 10, 20 jaar?)
- Vrijheid heb je nodig om op een praktische manier de juiste financiële afwegingen te maken tussen rendement, duurzaamheid, huurprijs, investering en exploitatie.
- Het hele VO en DO proces.

Samenvatting

Vrijwel alle partijen geven aan dat gedurende het ontwerptraject een hoge mate van vrijheid aanwezig moet zijn waardoor opdrachtnemer afwegingen kan maken tussen diverse aspecten. Dialoogrondes met opdrachtgever en gebruikers dienen om het ontwerp scherp te stellen.

Vraag 3

- Het aantal partijen welke mogen meedingen naar de opdracht, hoe minder hoe meer wij bereid zijn te investeren. Tot het meest extreme maximale inzet van ons team indien we zouden kunnen aansluiten als design en build bouwteampartner.
- Hoe verder het plan in detail wordt uitgewerkt hoe minder vrijheid wij krijgen om onze meerwaarde aan te tonen. Hoe minder interessant wij het vinden om in te schrijven. Dus wij investeren liever op voorhand iets meer om zodoende ons te kunnen onderscheiden in de markt.
- Wij zien grote voordelen indien u kiest het werk niet verder uit te werken dan een SO. U bespaart hier aanzienlijke kosten mee welke deels als vergoeding kan worden betaald aan geldige inschrijvingen.
- Om ons te kunnen onderscheiden in de markt, willen wij investeren in het ontwerp, mits daar een ontwerpvergoeding tegenover staat. Of indien de kansverwachting aanzienlijk is, doordat er maximaal twee concurrenten zijn. Indien de gemeente een

platte aanbesteding in de markt zet met 5 inschrijvers, dan haalt de gemeente niet het maximale uit de markt, behalve de laagste investeringssom.

- Bij de keuze om het project aan te besteden als DBM op basis van TCO vergt dit een behoorlijke investering van onze organisatie. Passend hierbij is een rekenvergoeding, die de totstandkoming van een VO-I qua kosten enigszins dekt. Uit ervaring weten wij, dat partijen eerder genegen zijn te investeren in een traject waarbij een rekenvergoeding wordt toegekend bij een geldige inschrijving. Het niet ter beschikking stellen van een rekenvergoeding zal dan ook zeker leiden tot minder inschrijvers.
- Wij raden af om het vanaf stadium Schetsontwerp als EMVI in de markt te zetten. Dat zou betekenen dat aannemer (met architect en constructeur) al minimaal zelf een VO moeten maken om enigszins tot een onderbouwde prijs te komen. Dit vergt én teveel tijd van een aannemer, én u als opdrachtgever krijgt daar niet het gewenste resultaat van. Het wordt appels met peren vergelijken en de VO's zullen niet optimaal uitgewerkt zijn.
- Beter om een aantal elementen uit het ontwerp te halen, dit te laten uitwerken en zo gevoel te krijgen bij de creativiteit én realiteit van de aannemers. En eventueel startkosten opgeven of iets van dien aard. Op basis daarvan keuze maken en in bouwteam verder. De hoogte van de aanneem- en exploitatiesom kan dan getoetst worden door een externe kostendeskundige.

Samenvatting

Partijen zijn bereid te investeren in de aanbestedingsfase als de kans om opdrachtnemer te worden niet te klein is, zoals eerder al beschreven. Bij het verstrekken van een rekenvergoeding, ook als deze de gehele investering niet dekt, zijn partijen bereid om te investeren in de aanbestedingsfase. Er is geen lijn te vinden in de status van het ontwerp op basis waarvan de uitvraag plaats dient te vinden.

Vraag 4

- Onze interesse gaat uit naar het totale project, integraal inclusief meerjarig onderhoud en exploitatie van minimaal 10 jaar, zodat wij er rekening mee kunnen houden in het ontwerp. Het ontwerp is dan maximaal afgestemd op het meerjarig onderhoud en exploitatie met mogelijk een energie/CO2-garantie. Wij denken vanuit exploitatie naar realisatie in plaats van traditioneel van realisatie naar exploitatie.
- Indien u de opdracht uitschrijft inclusief het meerjaren onderhoud, vergroot dit onze interesse in het deelnemen aan de procedure, ongeacht dat wij ook graag deelnemen als u besluit de opdracht zonder onderhoud uit te schrijven. Ook in dat laatste geval nemen wij tijdens de ontwikkeling en realisatie al verregaande maatregelen om het onderhoud en energieverbruik te minimaliseren.
- Aanbesteding met onderhoud verhoogt onze interesse, in het bijzonder in combinatie met ontwerp vrijheden
- Beide mogelijkheden (met of zonder onderhoud) spreken ons aan.

- Onderhoud uitvragen is een goede optie, indien men de verwachtingen hiervan helder communiceert met de gegadigde. Onderhoud is alleen bestemd voor partijen die een gunstige geografische ligging hebben en snel kunnen acteren.
- wij geven niet de voorkeur aan het meenemen van het onderhoud in de uitvraag. Wij zullen inschrijven als hoofdaannemer of als combinant met een installateur (indien er meerjarig onderhoud wordt verlangd). Tijdens het meerjarig onderhoud zijn ongeveer 80% van de onkosten installatie technisch gerelateerd. Gezien de geringe jaarlijkse omzet van het meerjarig onderhoud is het nemen van enig risico in deze fase niet interessant voor ons. Uiteraard is de periode van het meerjarig onderhoud hierbij van belang hoe korter hoe minder risico's wij hier in zien.
- Wat betreft het onderhoud-deel, wij raden aan om dat zeker mee te nemen in de uitvraag. Immers, dan voorkom je vingerwijzen tussen de "bouwer" en "onderhouder", en kan de aannemer andere keuzes maken wat betreft materiaal. Door het jaarlijkse onderhoud ook daadwerkelijk uit te voeren, houdt aannemer ook contact met gebruikers van het gebouw en kan daar iets in sturen.

Samenvatting

De meerderheid van partijen is geïnteresseerd in een uitvraag voor de realisatie en de onderhoudsfase van het project. Er zijn ook partijen welke juist niet in de onderhoudsfase geïnteresseerd zijn. Over het algemeen stellen we dat het afhankelijk is van de bedrijfsvoering van partijen waar mee is gesproken of men wel of niet in de onderhoudsfase geïnteresseerd is.

Vraag 5

- Nieuw en heel interessant om op de markt te zetten dat er vanuit exploitatiekosten tot een plan moet worden gekomen. Leuke uitdaging en eindelijk een lange termijnvisie die wordt neergelegd. Om die reden zouden we graag mee doen. Echter is dit nog geen uitgewerkte/vastgelegde manier van werken, oftewel geen routine. Dus vereist dit een open manier van samenwerken op basis van vertrouwen. Wij raden dan ook af om dit met UAV-gc op de markt te zetten. Enerzijds omdat de ervaringen met UAV-gc tot nu toe weinig coöperatief zijn uitgedakt. Het is meer weggezet als een manier om de verantwoordelijkheid bij de aannemer te leggen. Tevens is UAV-gc een "juridische tijger", waarbij er afstand wordt gecreëerd tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Opdrachtgever geeft dan hele heldere uitgangspunten (PvE, evt VO+ uitgewerkt), en laat het verder over aan aannemer en architect. Deze manier *kán* werken. Maar het lijkt voor deze uitvraag, waarin juist intensieve samenwerking nodig is om tot creatieve invullingen te komen, niet geschikt.
- Bouwteam, waarin partijen gelijkwaardig met elkaar optrekken, lijkt meer geschikt. De exploitatiekosten zijn dan steeds uitgangspunt, die staan vast en vallen onder verantwoordelijkheid van aannemer. En dan is het zaak om op een transparante en open manier met elkaar (en de stakeholders!) invulling te geven aan de keuzes van de bouw (materiaal en detaillering).

- Wel met de kanttekening dat de hoogte van de exploitatiekosten niet alleen afhankelijk is van de bouw en het onderhoud, maar ook van de manier waarop het gebouw gebruikt wordt. Verantwoord gebruik is dan wel het uitgangspunt.

Samenvatting

Partijen werden door de vraagstelling tijdens het gesprek enigszins “verrast”. Alle partijen zijn enthousiast om op deze wijze een aanbieding te doen en het gebouw op deze wijze te ontwerpen en bouwen. Duidelijk is wel dat het een niet gangbare methode is, waarbij men moet zoeken naar de juiste invulling om de vraag te beantwoorden.

6 Vervolg

Door gemeente Eemnes wordt de komende periode gebruikt om een beslissing te nemen over de aanbestedingsstrategie. Dit document is toegezonden aan alle partijen waarmee is gesproken en zal te zijner tijd tevens worden meegezonden bij de documenten in de aanbesteding.