

Datum
24 juli 2017

Contactpersoon:
sybren.graafsma@
rijksoverheid.nl

Verslag Markconsultatie Herman Gorter Complex



Inleiding

Op dinsdag 4 juli 2017 heeft de Marktconsultatie over het Herman Gorter Complex plaatsgevonden op de Bouwcampus in Delft. Het Marktconsultatie-document is aangekondigd op TenderNed waarna een groot aantal partijen uit de gehele markt keten zich hebben aangemeld, zie deelnemerslijst achteraan.

Het Rijksvastgoedbedrijf is erg verheugd met de interesse van uit de markt en informatie die de markt heeft aangeleverd. Wij danken alle aanwezigen voor hun positieve bijdrage.

Managementsamenvatting

Hieronder enkele hoofdthema's die door de markt werden benoemd tijdens de Marktconsultatie. Bij de uitwerking van de workshops zijn concrete voorbeelden gegeven voor de invulling daarvan, deze zijn verderop in het document verwerkt.

- Aandacht voor een proportioneel tenderproces. Beperk kosten, tijd en inspanningen aan de kant van de markt tijdens de aanbesteding. Laat prijsvorming een minimale invloed hebben bij de gunning of werk met een vastgesteld budget om de gestelde ambities te verwezenlijken;
- Hou bij het schrijven van het contract rekening dat er zo veel mogelijk oplossingsruimte voor de markt is om innovatie niet te beperken. Wees wel duidelijk ten aanzien van gewenste oplossingen. Hou een breed blikveld voor de mogelijke typen contractvormen;
- Geef marktpartijen de ruimte om mee te denken over de specificaties van de opdracht en criteria van de aanbesteding, door hier samen over na te denken krijgen de afspraken meer draagvlak;
- Hoe meer integraal de opdracht wordt aangepakt hoe meer mogelijkheden er worden gezien ten aanzien van de ambitie energieneutraliteit;
- Een langere contractduur zal mogelijk tot een betere businesscase voor de markt kunnen leiden
- Zorg dat de werkwijze van opdrachtgever en opdrachtnemer op elkaar afgestemd wordt en dwing elkaar niet tot een werkwijze die niet aansluit op die van de ander. Maak daarbij de werkwijze van het Rijksvastgoedbedrijf inzichtelijk. Heb tevens aandacht voor de menselijke kant van samenwerking

Feedback vanuit 'de Markt'

Een aantal deelnemers zijn naar hun mening gevraagd over de aanpak tot nu toe en de opzet van de Marktconsultatie. Geïnterviewde deelnemers aan marktconsultatie reageerden vooral enthousiast over de ambitie & interactie met de markt.

"Deze bijeenkomst is de start van samenwerking want samenwerken begint met kennismaken en elkaar leren begrijpen", zeggen Bas Woldman & Leonie Bomhof (Strukton). "Door transparantie en inzet op samenwerking, zet het RVB grote stap in het behalen van de energieambitie", aldus Alexander Hesling (Kuijpers Installaties). Estelle Batist (Fokkema & Partners) ziet een ambitieus project waarbij het goed is dat de RVB deze energieneutraliteit wilt behalen samen met de markt.

Had jij als deelnemer eenzelfde beeld of juist totaal anders? Laat het ons weten!



*Sfeerbeeld van de sessie in Delft
op de Bouwcampus*

Datum
24 juli 2017

Tijdens de marktconsultatie is het volgende besproken tussen het Rijksvastgoedbedrijf en de aanwezige deelnemers:

- Algemene presentatie door leden van het projectteam: Bijlage bij dit verslag.
- Er zijn twee workshops gehouden, in twee sessies. Een workshop met betrekking tot de energie ambitie en een workshop met betrekking tot het onderwerp samenwerking. Een uitwerking van de opgehaalde informatie tijdens de workshops vindt u hieronder terug.

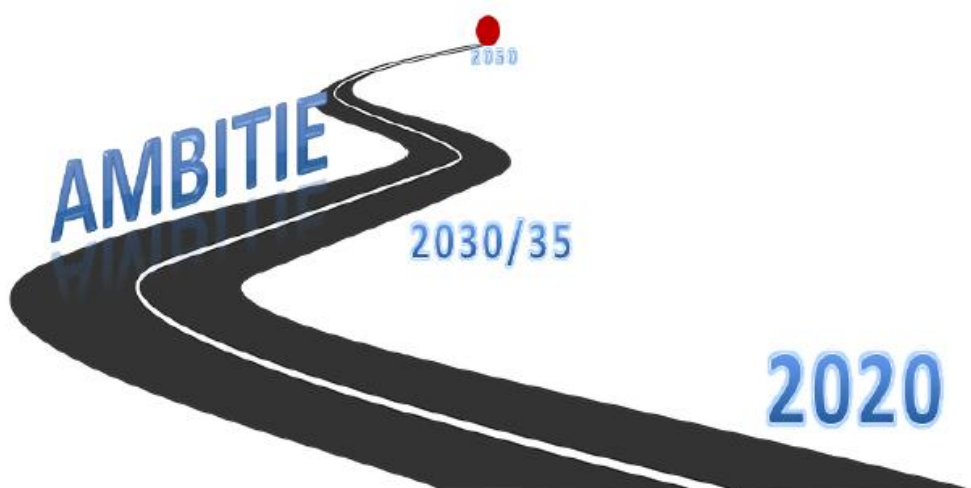
In de verslagen van de werksessie hieronder is zoveel mogelijk gepoogd om de verschillende ideeën en suggesties een plek te geven en de interessante rode draden te beschrijven. In deze samenvatting vindt u dus geen oordeel of mening van het Rijksvastgoedbedrijf over deze ideeën en suggesties.

Workshops met betrekking tot de Energie ambitie:

Door:

- Angelia Zeegers: coördinerend adviseur
- Rob van Roon: klimaatadviseur, adviseur SCB

Afbeelding Poster workshops:



Wat hebben wij u te bieden:

- 200 panden per jaar ambitie energieneutraal
- RVB als voorbeeld functie voor Opdrachtgevers – publiciteit

Wat is uw visie op:



Organisatie:

- innovatieve partijen en samenwerkingsvorm Opdrachtnemer
- anders samenwerken met OG vanuit het oogpunt energie



Meetbaarheid:

- de meetbaarheid/afrekenbaarheid energieneutraliteit in tijd



Tijd:

- hoe visie op energieneutraliteit 2020 – 2035
- exploitatie termijn van 15 jaar



Kosten en baten:

- financiering energieneutraal - businesscase Opdrachtnemer

Het volgende is opgehaald tijdens de Workshops Energie:

Kansen benutten

Vaak zijn kleine bedrijven en start-ups degenen die ver zijn met innovatieve ideeën of producten. Om de energie ambitie te realiseren kan het daarom van belang zijn om hier extra aandacht aan te besteden in de selectie van partijen bij de aanbesteding. Zorg dat deze partijen een positie krijgen bij de gegadigden en stimuleer dat tijdens de aanbesteding. Technologische ontwikkelingen gaan erg snel, experimenteerruimte is nodig, organiseer een 'living lab' gedurende de contractperiode.

De beoogde duur van het contract van 15 jaar wordt ter discussie gesteld. Er zijn partijen die aangeven dat een langere contractduur beter is om een goede businesscase te maken. Als voorbeeld wordt een periode van 30 jaar benoemd. Er zijn echter ook partijen die stellen dat bij iedere gekozen duur van het contract een goede businesscase te maken is. Verder wordt aangegeven dat het goed zou zijn om een optie tot verlenging in het contract op te nemen zodat de opdrachtnemer op die manier een prikkel en positieve stimulans krijgt om er voor te zorgen dat deze verlenging in opdracht wordt gegeven. Vanuit het RVB is aangegeven dat de periode van 15 jaar die genoemd is met name voort vloeit uit afspraken met de verhuurder van een deel van het complex. Er wordt door het RVB aangegeven dat deze afspraken nog een keer nader worden bekeken op mogelijkheden.

Er worden mogelijkheden benoemd voor tijdens de aanbesteding. Gebruik de aanbesteding om samen met de gegadigden procesafspraken te maken over de wijze waarop met elkaar wordt gewerkt. Laat marktpartijen tevens meedenken over de meetlat die bepaalt welke inschrijving het beste is.

Partijen geven aan dat het goed is ruimte voor 'kansen' in ogeschouw te nemen. Bijvoorbeeld door de omgeving (zoals gemeente, energieleveranciers, NS en ProRail) er bij te betrekken. Uitwisselen van energie met overige gebouwen in de omgeving kan een goed effect hebben op de totale balans. In de huidige opzet wordt vooral naar de gebouwgebonden energie gekeken. Er wordt aangegeven dat de mogelijkheden aanzienlijk uitgebreid worden als tevens het gebruiksgebonden energiedeel onderdeel van de scope zou zijn. De huidige situatie heeft risico op discussie over de demarcatie. De wijze waarop het rijkshuisvestingsstelsel is ingeregeld werkt hier mogelijk belemmerend omdat er geen prikkel bij de gebruiker ligt.

Tender Proces

Er wordt de zorg geuit dat tijdens de aanbesteding geen appels met peren moeten worden vergeleken: hoe er voor te zorgen dat aanbiedingen op een eerlijke manier met elkaar kunnen worden vergeleken? Er wordt aangedragen dat het zeker niet als

problematisch wordt ervaren dat er boetes is het contract staan die gericht zijn op het niet nakomen van de aangeboden prestatie. Daarnaast wordt genoemd dat een bonus op het wel halen van een uitzonderlijke prestatie door partijen als positief wordt ervaren.

Prijsconcurrentie tijdens de aanbiedingsfase kan afleiden van het behalen van de projectdoelen, er wordt voorgesteld om een vaste prijs te noemen of anders het prijsaspect minimaal te laten meewegen.

Het Rijksvastgoedbedrijf stelt rekening te willen houden met een proportionele inspanning tijdens de tenderfase om kosten te beperken. De markt geeft aan dat het niet alleen om geld gaat maar ook om schaarste aan mensen. Mensen zijn momenteel vaak niet beschikbaar. Een goede uitwerking kost tijd, daar zou vergoeding tegen over moeten staan. Er zijn partijen die melden dat ook als het Rijksvastgoedbedrijf maar een beperkte offerte inspanning vraagt het toch vaak nog veel inspanning vergt om een goede prijsaanbieding te maken. De kosten, de haalbaarheid en de maakbaarheid moeten grondig berekend en uitgezocht worden om de aanbieding waar te maken.

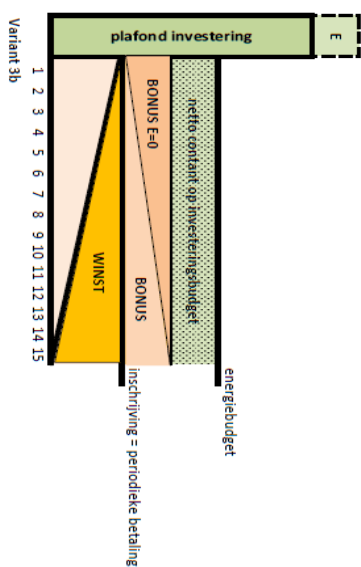
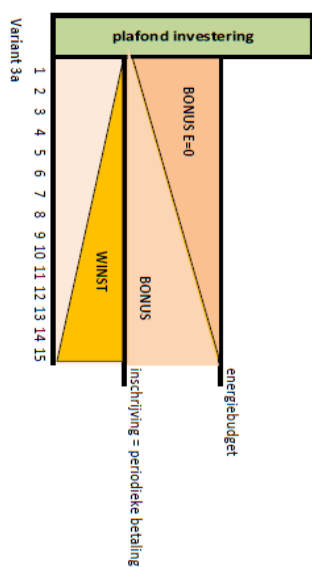
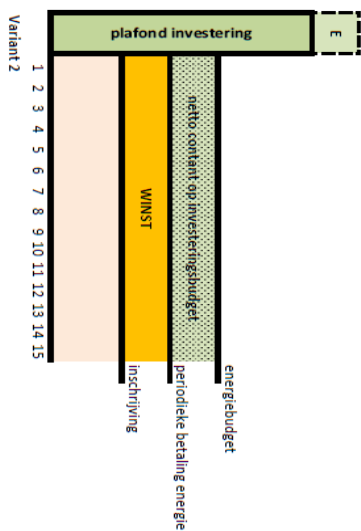
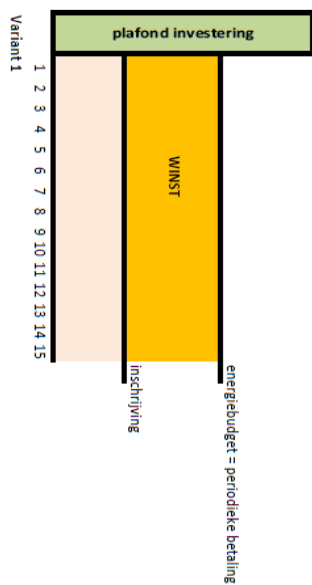
Contractvorm

Ten aanzien van de contractvorm wordt benoemd dat het voorschrijven van oplossingen innovatieve ideeën in de weg kan staan. Echter daar waar duidelijkheid verstrekt kan worden, moet in het contract duidelijk verwoord zijn waarom dit nodig is. Er zijn partijen die aangeven dat een standaard UAV-GC contract dat volledig is dichtgeschreven met eisen niet zal bijdragen aan het halen van de ambities. Ook wordt genoemd dat er gekeken kan worden naar een alliantie model of een Engelse two stage aanpak waarbij er in een vroegtijdig stadium een opdracht samen met een marktpartij wordt uitgewerkt. Tot slot wordt een bouwteam voorgesteld waarbij op basis van calculatie een ontwerp wordt uitgewerkt.

Met betrekking tot de scope van de energiemeting wordt aangegeven dat er mogelijk meer resultaat te behalen is als het gebruiksgebonden energie deel binnen de scope valt. Het splitsen van gebouwgebonden energie en gebruiksgebonden energie zou goed kunnen leiden tot demarcatie van de vraagstukken tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Het RVB geeft aan dat in de opzet gebruiksgebonden energie niet in de scope was bepaald omdat de opdrachtnemer hier geen invloed op uit kon oefenen en dit risico dus lastig bij de markt kan worden gelegd. Dit zal nu nader worden bekeken op mogelijkheden.

Verder zijn de mogelijke betalingsvarianten gedurende de contractperiode mondeling toegelicht en besproken door het Rijksvastgoedbedrijf. Zie visualisatie hieronder.

VARIANTEN BETALING ENERGIE

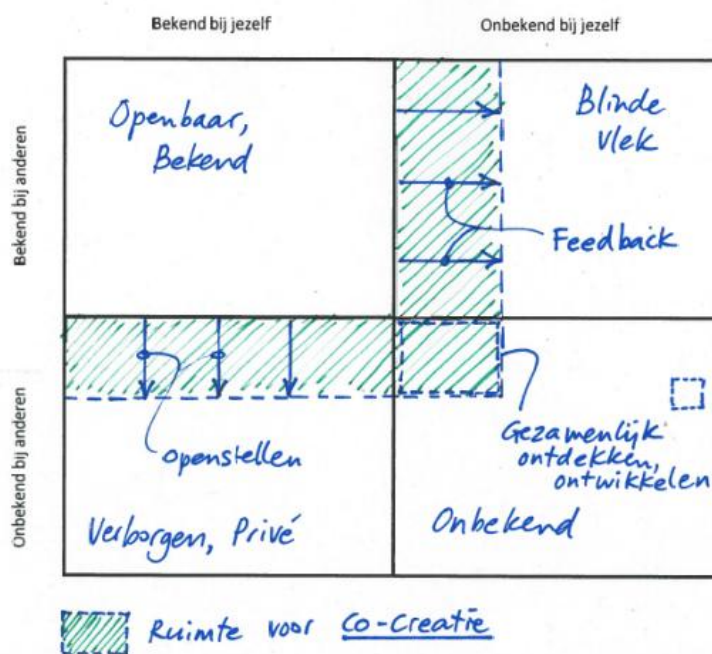


Workshops met betrekking tot de ambitie Samenwerken

Door :

- Jurgen Hielema: adviseur constructie/samenwerking
- Luc Geukens: adviseur samenwerking

Voorafgaand aan de discussie wordt toegelicht waarom het thema samenwerken in de Marktconsultatie aandacht krijgt. Het Rijksvastgoedbedrijf wil optimaal ruimte geven voor samenwerking door openstellen (samen specificaties afstemmen / contract 'op maat snijden) en door actief feedback te vragen van potentiële inschrijvers.



Deze ambitie vraagt een afgestemd werkproces voor de gehele contractperiode.

Organisatie

Van de opdrachtnemer wordt gevraagd om integraal te werken, dat zou echter ook moeten gelden voor de opdrachtgever zodat de contractpartners op dezelfde wijze werken. Laat als Rijksvastgoedbedrijf zien wat de belangen zijn, wat het besluitvormingsproces is: kortom wees transparant dan begrijpt Opdrachtnemer standpunten of procedures beter. Dat geldt ook visa versa. Zo kun je snelheid en vertrouwen in het project behouden.

Heb aandacht voor de menselijke kant van samenwerking. Het hebben van afspraken en procedures is een soort minimum, maar als

je echt wilt excelleren dan moeten de personen van Opdrachtnemer en Opdrachtgever ook bij elkaar passen. Dat betekent dat er aandacht moet komen (want dat is er nog niet) voor deze matching.

Zorg dat je een gezamenlijk doel stelt en telkens dat doel voor ogen houdt. Iedereen wil een mooi project, maar er zijn ook andere belangen. Die andere belangen moeten gezien worden in het licht van dat gezamenlijke doel wat voor beide partijen belangrijk(er) is.

Het organiserend vermogen van de markt is besproken om te komen tot het juiste consortium voor het project. Mogelijk is tijdens de duur van het contract een andere inzet nodig vanuit het consortium dan vooraf bedacht is.

Aanbesteding

Laat in de selectiefase de managementcompetenties sterk naar voren komen en geef hiervoor ook duidelijke criteria, wees dus breder dan de bouwkwaliteiten alleen. Wees niet bang om ook al een visie te vragen op deze gehele opgave: hoe gaat men het aanpakken, op welke wijze gaat men samenwerken, wat is het kwaliteitssysteem?

Er wordt een fasering in hard- zacht- hard voorgesteld:

- Hard: harde eisen in de tender
- Zacht: veel dialoog over de specificaties, de prestaties en afspraken over de wijze waarop elkaars belangen dan geborgd zijn. Dit zijn dan in samenspraak opgestelde afspraken.
- Hard: daarna een streep eronder en dan zijn de 'zachte' specificaties weer hard maar dan weet Opdrachtnemer ook dat dit reële afspraken zijn omdat deze in samenspraak opgesteld zijn.

Pleidooi voor een uitgebreide dialoog zodat opdrachtnemer steeds beter begrijpt wat opdrachtgever eigenlijk wenst. Laat opdrachtnemer ook de manier en de agenda van dialogen bepalen. Opdrachtgever spreekt wel een einddatum af wanneer de dialoog klaar moet zijn, maar laat elke partij / gegadigde mede bepalen hoe hij de dialoog inricht. Uiteindelijk moeten er vergelijkbare aanbiedingen liggen die op een – met de inschrijvers afgestemde wijze – kunnen worden beoordeeld.

Een opdrachtnemer heeft behoefte aan continuïteit en duidelijkheid om goed en realistisch aanbod te kunnen doen en een langdurige relatie aan te gaan:

- Duidelijkheid over de scope
- Duidelijkheid over budget: geef een plafondprijs mee, voor welk budget moeten we het realiseren. Wees hier transparant over om zo in latere fase tegenvallende verwachtingen te voorkomen.

De Opdrachtnemer kan dan bepalen wat de risico's in relatie tot het rendement zijn.

Verzoek om het project op te knippen in verschillende plots zodat meer partijen zich in kunnen schrijven. Het RVB heeft daarbij aangegeven dat het vanwege andere praktische bezwaren waarschijnlijk minder aannemelijk is dat dit zal gebeuren.

Contract

Gebruik een UAV- GC contract niet te star en wees niet blind voor andere contractvormen. Risico bij een star contract is dat het juristenwerk wordt i.p.v. een gezamenlijke aanpak. Denk bijvoorbeeld ook aan Best Value Procurement of het alliantie model. Een risico bij een standaard Design Build contract op basis van de UAV-GC is soms dat partijen alleen de aparte eisen verifiëren en het grotere geheel uit het oog wordt verloren.

Denk niet alleen aan het beleggen van de risico's maar denk ook in kansen. Als je bijvoorbeeld nu meer investeert, levert dat je dat op langere termijn meer op. Bijvoorbeeld: nu meer geld steken in een gezonde omgeving zorgt ervoor dat er straks mensen minder ziek zijn. Lastig te kwantificeren, maar bespreek dit wel. Dat geldt ook voor financiële kansen: wanneer en waarvoor wordt een opdrachtnemer beloond?

Vraag de markt zelf om de prestaties en indicatoren op te stellen op de gebieden die van belang zijn in plaats van de opdrachtnemer te persen in het systeem van opdrachtgever. Zo kan opdrachtnemer op eigen manier werken en tegelijkertijd opdrachtgever gerust stellen dat aan alle eisen wordt voldaan. Maak meegegeven eisen ook bespreekbaar, welke zijn hard, waar zit speelruimte en laat opdrachtnemer aangeven wat dat dan voor voordelen biedt.

Vervolg: en nu...

Tijdens de Marktconsultatie is gemeld dat als er partijen zijn die onvoldoende gelegenheid hebben gehad om hun informatie over het voetlicht te brengen, zij deze informatie alsnog kunnen aandienen.

Deze informatie kan worden gestuurd naar:

Postbus.RVB.HG-panden@Rijksoverheid.nl

Als er een noodzaak is dat de informatie mondeling moet worden toegelicht door een marktpartij dan kun u bij uw e-mail een onderbouwd verzoek daarvoor indienen. Het Rijksvastgoedbedrijf zal wel terughoudend omgaan dergelijke verzoeken om een transparantie werkwijze te garanderen. Een gesprek zal enkel worden aangegaan over de vragen die in het Marktconsultatie- document zijn geformuleerd ten aanzien van de energie ambitie en indien het strikt noodzakelijk is dat de informatie mondeling wordt toegelicht.

De bevindingen van de Marktconsultatie zullen door het projectteam worden meegewogen in de uiteindelijke opzet van de aanbesteding en het contract. Voorafgaande aan de aanbesteding zal worden teruggekoppeld op welke wijze hier invulling aan is gegeven.

Deelnemerslijst

Lijst van aanmeldingen voor de Marktconsultatie.

Nr	Personen	Bedrijfsnaam
.		
1	Prins, Stefan	Powerhouse Company
2	Woertman, Sander	Powerhouse Company
3	Van Mierlo	Valstar Simonis
4	Oduber, Ralph	Heijmans
5	Oversteeg, Jorrit	Heijmans
6	Klijn, Koen	Ector Hoogstad
7	Gerats, Paul	Sweegers en Bruijn
8	Eijsackers, Jerome	Peutz
9	Haar, van der Sebastiaan	Royal HaskoningDHV
10	Heuben, Bart	Royal HaskoningDHV
11	Noordermeer, Allard	Homij
12	Putten, vd Marco	Homij
13	Korthof, Paul	Homij
14	Haan, Martijn	Homij
15	Wilbrink, Joost	Dura Vermeer
16	Jongepier, Laurens	DWA
17	Batist, Estelle	Fokkema&Partners
18	Hendriks, Jeroen	Cepezed
19	Heijnis, Joost	Cepezed
20	Hinfelaar, Harold	OPPS
21	Feijen, Math	OPPS
22	Berg, vd Remko	Sweco
23	Haren, van Fancis	Bouwbedrijf van Grunsven
24	Hesling, A.	Kuijpers
25	Louwers, Sven	Deerns
26	Kok, Marcel	Aiber
27	Salari, Vincent	Aiber
28	Nguyen, Thuong	Rijksvastgoedbedrijf
29	Noom, Paul	Kropman
30	Molenaar, Hans	Kropman
31	Lange, de Laurens	Unica
32	Rijkhoek, Tim	Eneco
33	Blum, Jan Jaap	BAM
34	Houben, Joost	Forehand

Datum
24 juli 2017

35	Muijtjens, Erwin	DVP BV
37	Goverde, Hans	Kraaijvanger
38	Schelle, Daniela	Kraaijvanger
39	Volgers, Samantha	Ministerie van Jutitie
40	Schuilings, Dennis	Ballast Nedam Construction
41	Valk, de Pim	Ballast Nedam Construction
42	Uden, van Jochem	Ballast Nedam Construction
43	Derksen, Dennis	Siemens Nederland
44	Postma, Taco	Witteveen+Bos
45	Groot, de Tijmen	Climotion
46	Meinders, Casper	Sodexo
47	Meerburg, Martine	Rijksvastgoedbedrijf
48	Groenendijk, Erwan	Siemens Nederland
49	Zsom, Rene	BRControls Projects BV
50	Lambou, Mark	Ascom Nederland
51	Zee, van der Angela	Mecanoo
52	Splinter, Rick	Mecanoo
53	Hollander, Hanneke	Mecanoo
54	Dankers, Bart	MVRDV
55	Bomhof, Leonie	Strukton Worksphere
56	Woldman, Bas	Strukton Worksphere
57	Mensink, Leo	Croonwolter&dros BV
58	Homburg, Frank	Pennings
59	Hauwé, Ronnie	Pennings
60	Beekhuizen, Jon	Terberg Totaal Installaties
61	Bennebroek, Marc	Terberg Totaal Installaties
62	Masselink, Ellen	BAM Bouw en Techniek
63	Gils, van Wilco	Inbo
64	Ruytinx, Tim	GeoComfort
65	Kaasjager, André	Architectenbureau De Twee Snoeken
66	Wit, de Stephan	Architectenbureau De Twee Snoeken
67	Sparreboom, Govert	Brink management en advies
68	Koeleman, Janneke	Brink management en advies
69	Bakelaar, Wichard	Engie
70	Harsta, Atto	Platform31
71	Robben, Lieke	Cruz y Ortiz Architecten
72	Huisman, Muriel	Cruz y Ortiz Architecten

Datum
24 juli 2017

73	Gent, van Cees	Hazenberg Bouw BV
74	Verhagen, Mark	Hazenberg Bouw BV

Namens Rijksvastgoedbedrijf

1	Jong, Albert Jan	Rijksvastgoedbedrijf
2	Graafsma, Sybren	Rijksvastgoedbedrijf
3	Hielema, Jurgen	Rijksvastgoedbedrijf
4	Vermaas, Rob	Rijksvastgoedbedrijf
5	Roon, van Rob	Rijksvastgoedbedrijf
6	Ammerant, Rene	Rijksvastgoedbedrijf
7	Geukens, Luc	Rijksvastgoedbedrijf
8	Zeegers, Angelia	Rijksvastgoedbedrijf
9	Hurkens, Jeroen	Rijksvastgoedbedrijf
10	Jonge, de Jaap	Rijksvastgoedbedrijf