



Defensie Ondersteuningscommando
Ministerie van Defensie

OPENBARE SAMENVATTING
MARKTCONSULTATIE

100m schietbaan met 270 graden kop & CQB life fire schiethuis

Ministerie van Defensie

Versie: 1.00
Datum: 7-11-2018

INHOUDSOPGAVE

1. Achtergrond	3
Afronding marktconsultatie en terugkoppeling resultaten	3
2. De marktconsultatie	4
2.1 Algemeen	4
2.2 Uitvoering van de marktconsultatie	4
2.3 Tijdschema marktconsultatie	4
2.4 Voorbehouden	4
2.5 Vertrouwelijkheid	5
3. Resultaten marktconsultatie	6

1. Achtergrond

Het Ministerie van Defensie heeft zich door middel van een marktconsultatie georiënteerd op de markt voor schietfaciliteiten. Doel achter de marktconsultatie is (aanvullende) kennis, ervaring en advies van marktpartijen te verzamelen en om deze mogelijk te gebruiken voor een eventueel vervolgtraject. De expertise van de marktpartijen wordt gebruikt om eigen ideeën van de aanbestedende dienst te toetsen en waar nodig verder uit te werken teneinde de doorlooptijd en de kwaliteit van het vervolgtraject te verbeteren en waar mogelijk te versnellen.

Het onderwerp respectievelijk de projectscope betreft het ontwerpen, het leveren en bouwen van een SF¹-faciliteit in Ossendrecht (Nederland) bestaande uit:

1. 100m schietbaan met 270 graden kop;
2. een Close Quarters Battle (CQB) life fire schiethuis, bestaande uit 4 bouwlagen met de afmetingen van circa 20 meter x 40 meter en circa 12 meter hoog.

Locatie van te realiseren van schietfaciliteiten

Koningin Wilhelmina Kazerne
Straat : Putseweg 80
Plaats : Ossendrecht
Land : Nederland

De doelen van deze marktconsultatie zijn samenvattend:

1. Het vaststellen van het potentieel aan spelers in de markt welke de gehele behoefte kunnen (laten) realiseren (marktwerking, concurrentie en samenwerking tussen marktpartijen);
2. Onderzoeken of het mogelijk is een maatgemaakte en flexibele SF-schietbaan in een relatief beperkte tijd op te leveren (idealiter eind 2020);
3. Inzicht krijgen in eventuele (nieuwe) ontwikkelingen, mogelijkheden en toepassingen op het gebied van schiethuizen. Dit om een goed en volledig beeld te krijgen van de eigen functionele behoeftestelling;
4. Kennis nemen van eventuele op- en aanmerkingen en adviezen over de kwaliteit en volledigheid van de behoeftestelling;
5. Inzicht krijgen in of marktpartijen bereid en geïnteresseerd zijn in een dergelijke opdracht.

Afronding marktconsultatie en terugkoppeling resultaten

De resultaten van de marktconsultatie zijn voor deelnemende partijen en overige belangstellenden geanonimiseerd en in dit openbare verslag verwerkt. In dit verslag van de marktconsultatie worden, naar het oordeel van het Ministerie van Defensie, verkregen inzichten en belangrijkste conclusies slechts op hoofdlijnen beschreven. Tevens wordt deze op Tendered gepubliceerd. Het Ministerie van Defensie heeft de gegeven antwoorden op de vragenlijst en toelichtende gesprekken waar mogelijk, zo veel als mogelijk vertrouwelijk behandeld.

¹ Special Forces

2. De marktconsultatie

2.1 Algemeen

Het Ministerie van Defensie heeft besloten om zich te oriënteren op de markt via deze marktconsultatie. In zijn algemeenheid geldt dat een marktconsultatie een aanbestedende dienst in staat stelt om kennis, ervaring en advies van marktpartijen te verzamelen en te gebruiken voor een eventueel vervolgtraject. De expertise van de marktpartijen wordt gebruikt om de eigen ideeën van de aanbestedende dienst te toetsen en waar nodig verder uit te werken. Ander doel is om te horen of de doorlooptijd en kwaliteit van het vervolgtraject kan worden verbeterd en waar mogelijk versneld.

2.2 Uitvoering van de marktconsultatie

De marktconsultatie werd middels www.tenderned.nl op de markt gezet. Tenderneer heeft de aankondiging doorgezet naar <https://ted.europa.eu> waardoor ook buitenlandse partijen geïnformeerd zijn. Alle marktpartijen die op basis van deze bekendmaking interesse hebben getoond in de marktconsultatie, konden de marktconsultatiedocumenten downloaden. Partijen zijn tevens in de gelegenheid gesteld om schriftelijk vragen te stellen aan het Ministerie van Defensie. Deze vragen zijn aansluitend middels een Nota van Inlichtingen schriftelijk beantwoord. Deelnemende marktpartijen hebben op schrift hun antwoorden op de marktconsultatie aangeboden en zijn in de gelegenheid gesteld om mondelinge toelichting te geven op hun schriftelijke beantwoording.

2.3 Tijdschema marktconsultatie

Onderstaande tijdschema is meegegeven in de marktconsultatie

Datum	Activiteit
Maandag 20 augustus 2018	Fase 1: Bekendmaking marktconsultatie op Tenderneer
Maandag 3 september 2018	Fase 2: Sluitingstermijn voor het stellen van vragen naar aanleiding van het Marktconsultatie document
Maandag 10 september 2018	Fase 2: Verzenden (laatste) Nota van Inlichtingen
Maandag 17 september 2018	Fase 3 : Indienen antwoorden op de Vragenlijst
Vanaf 17 september 2018	Fase 4: Analyse van de antwoorden
Woensdag 26 en donderdag 27 september 2018	Fase 5: Gesprekken (data zijn mede afhankelijk van het aantal te voeren gesprekken en of deze datum voor alle partijen schikt)
Na de gesprekken	Fase 6: Rapportage marktconsultatie

2.4 Voorbehouden

Dit document is geschreven in het kader van de marktconsultatie voor een SF-faciliteit bestaande uit een 100m schietbaan met 270 graden kop & een CQB life fire schiethuis. Deelname aan deze marktconsultatie wordt niet gelijk geschaard als het uitbrengen van een offerte. Ook kan geen enkel recht op selectie of gunning in het kader van eventuele vervolgtrajecten, al dan niet (Europese) aanbestedingen, worden ontleend aan deelname aan deze marktconsultatie.

Het Ministerie van Defensie behoudt zich te alle tijden het recht voor om:

- het vervolgtraject vorm te geven qua procedure, vorm en inhoud, in de haar ogen meest passende wijze;
- naar aanleiding van de resultaten van de marktconsultatie te besluiten om geen vervolgtraject op te starten;
- de resultaten van de marktconsultatie wel, niet of niet (volledig) te gebruiken bij een mogelijk vervolgtraject;
- een nieuwe of aanvullende marktconsultatie op te starten.

2.5 Vertrouwelijkheid

Het Ministerie van Defensie zal de antwoorden op de vragenlijst waar mogelijk vertrouwelijk behandelen.

3. Resultaten marktconsultatie

Algemeen

Tot en met donderdag 20 september 2018 konden marktpartijen deelnemen aan de marktconsultatie. Er hebben acht partijen gereageerd, waarbij een aantal partijen een gezamenlijke reactie hebben gegeven. Partijen zijn in de gelegenheid gesteld om een mondelinge toelichting te geven als aanvulling op de schriftelijke beantwoording van de vragen. Van de acht partijen zijn zeven partijen bij het Ministerie van Defensie langs geweest om een toelichting te geven. Eén partij heeft de toelichting telefonisch gegeven.

Circa de helft van de respondenten kwamen uit andere Europese landen of gaven aan dat ze gebruik willen maken van een buitenlandse partner. De buitenlandse partijen gaven aan dat, als ze een aanbieding zouden doen, ze gebruik zouden maken van een Nederlandse vertegenwoordiger.

Zes van de acht respondenten hadden ervaring met het realiseren van schietbanen en/of CQB huizen. Uit de marktconsultatie blijkt dat wat Defensie voor ogen heeft geen COTS/MOTS² product is waardoor grotendeels aan maatwerk moet worden gedacht. Minder dan 3 partijen hebben aangegeven in het verleden een vergelijkbaar complex product gebouwd te hebben, bestaande uit een schiethuis met meerdere verdiepingen gecombineerd met een schietbaan. Geen van de respondenten heeft een vergelijkbaar product in Nederland gebouwd.

Beschikt u over kennis/expertise op de gebieden van de Nederlandse wet- en regelgeving (Arbo, milieu, omgevingswet) in zijn algemeenheid en die van de Defensienorm MP 40-30 (Zie Bijlage C, veiligheidsvoorschrift betreffende de inrichting en het gebruik van schietbanen) en MP 40-21 (Zie bijlage D, voorschrift opslag gevaarlijke stoffen) in het bijzonder?

De inhoudelijke bekendheid met Nederlandse wet- en regelgeving aangaande omgevingswet, vergunningen etc. is niet of nauwelijks aanwezig bij met name de buitenlandse bedrijven. Deze roepen hiervoor hulp in bij Nederlandse tussenpersonen/partners die hen daarbij ondersteunen (ook op het gebied van Nederlandse taal, complexiteit Nederlandse regelgeving, contacten met bevoegd gezagen, etc.). Als het gaat om specifieke Defensiekennis op het gebied van onze MP's (Militaire Publicaties), eisen gesteld vanuit DOSCO/CEAG en DMO/MCGS is deze alleen bij enkele Nederlandse geïnteresseerde bedrijven aanwezig. De buitenlandse partijen geven aan te werken met vergelijkbare buitenlandse/internationale normeringen en wetgeving.

1) Het is de wens om eind 2020 het geheel werkend opgeleverd te hebben. Is dit haalbaar? En zo nee waarom niet?

2) Indien het niet haalbaar is ziet u dan mogelijkheden om dit alsnog uiterlijk 2020 op te leveren door bijvoorbeeld het weglaten/ aanpassen van bepaalde eisen uit Bijlage A?

3) Wat is het laatst mogelijke moment van gunning (start contract) indien het geheel eind 2020 werkend opgeleverd moet worden en wat moet er gerealiseerd zijn in het voortraject om dit te halen?

Op de bovenstaande vragen gaven de meeste partijen aan dat dit enkel mogelijk is als aan verschillende randvoorwaarden zou worden voldaan. Indien men qua planning eind 2020 wil halen dan zal volgens nagenoeg alle respondenten de contracten per ommegaande 1:1 afgesloten moeten worden en dient er direct met de werkzaamheden aangevangen te worden.

Benoemd is ook dat aan diverse randvoorwaarden moet worden voldaan. Hierbij moet men o.a. denken aan de beschikbaar hebben van diverse verplichte vergunningen en het tijdig afronden van onderzoeken zoals bijv. de bodemgesteldheid, impact op geluidsnormering, flora/fauna, et cetera. Verder dient het terrein op tijd bouwrijp te zijn (vrij van obstakels, bouwwerken e.d.) en

² COTS = Commercial off-the-shelf / MOTS = Military off-the-shelf

dient de nieuw benodigde nutsvoorzieningen voorhanden te zijn. Verder dient de opdrachtgever een duidelijk beeld te hebben van wat men exact eist (idealiter dient ook een schetsontwerp beschikbaar te zijn). Besluitvorming hieromtrent mag geen (nieuwe) vertraging veroorzaken. Sommige partijen gaven aan dat in bepaalde jaargetijden vertraging kan optreden (onthefving flora- en faunawet) of dat onwerkbaar weer voor vertraging kan zorgen. Daarbij is ook het certificeren van de baan/ materialen mogelijk een vertragende factor voor de meeste bedrijven (er is beperkte capaciteit bij de controlerende/certificerende instanties voorhanden), 1 bedrijf heeft zijn wanden/vloeren al gecertificeerd.

In de toelichtende gesprekken zijn bedrijven ingegaan op de mogelijke doorlooptijd. Hierbij worden verschillende fasen benoemd, hieronder indicaties van mogelijke doorlooptijden:

- Uitwerken van de behoeftestelling door de opdrachtgever: afhankelijk van opdrachtgever;
- Concept ontwerp: 2 - 3 maanden;
- Definitief ontwerp: 3 - 6 maanden;
- Constructie / Implementatie techniek/ballistische inrichting: 12 tot 18 maanden;
- Testen en certificeren: 2 maanden.

De hierboven vermelde doorlooptijden zijn met name op de bouw gericht en zijn indicatief, op basis van een niet (volledig) Concept programma van eisen en wensen waarbij nog diverse aannames zijn gedaan. Daarnaast zal ook nog rekening gehouden moeten worden met het inrichten. De (pre-)ontwerpfase kan de nodige tijd vergen en is nodig zodat bij de start van de ontwerpfase een compleet beeld bestaat van de behoeftestelling. Gedurende de ontwerpfase moet samenvattend volledige duidelijkheid zijn over de wensen en eisen van de gebruiker(s) en de geldende wet- en regelgeving. De uiteindelijke eisen en wensen zijn qua aard en omvang bepalend op de uiteindelijke doorlooptijden.

Welke risico's voorziet u die vertraging kunnen veroorzaken en hoe kunt u deze risico's beperken of wegnemen?

- Risico's zijn o.a. dat betrokken partijen het niet tijdig eens zijn over de vertaling van uiteindelijke eisen en wensen rekening houdende met een praktische invulling van huidige (moderne) technieken in vergelijking met tot nu toe bij defensie toegepast aspecten;
- Milieuaspecten / tijdige beschikking over vergunningen (welke pas kan worden aangevraagd als er een ontwerp is gemaakt);
- Natuuraspecten en onderzoek naar aanwezige flora en fauna.
- Het maken van een ontwerp wat volledig voldoet aan gebruikerseisen;
- Validatie van het ontwerp door gebruiker / opdrachtgever/ certificerende partij;
- Beschikken over benodigde nutsvoorzieningen / gemeentelijke verordeningen;
- Conditie van het bouwperceel of eventuele verontreiniging daarvan;
- Weerscondities, met name bij start in de winter;
- Testen en certificeren van de aangeboden oplossing.

Hoe zou u invulling geven aan het samenbrengen van het bouwkundige en ballistische vraagstuk? Zou u bijvoorbeeld een dergelijke opdracht alleen uitvoeren of zou u anderen inschakelen? Zo ja wie en voor welk gedeelte van de opdracht?

Nagenoeg alle bedrijven geven aan dat ze een dergelijke opdracht niet volledig in eigen beheer kunnen verzorgen maar dat ze hiervoor gebruik moeten maken van de kennis en producten van derden, waarbij met name de respondenten ballistische kennis bezitten. De meeste geïnteresseerden bedrijven stellen voor om een consortium op te richten/ samenwerkingsverband aan te gaan. Met een dergelijke opzet wordt de benodigde kennis en expertise op verschillende domeinen samengebracht, op het gebied van bouw/constructie, ballistische inrichting, luchtventilatiesystemen, etc. In het geval dat het buitenlandse marktpartijen betreffen, wordt

hieraan een Nederlandse (administratieve) organisatie toegevoegd om de link met Nederland(se regelgeving) te bewerkstelligen.

Voor de buitenlandse bedrijven geldt dat de bekendheid met specifieke Nederlandse wet- en regelgeving aangaande omgevingswet, vergunningen et cetera er niet of nauwelijks is. De buitenlandse bedrijven geven aan dat ze Nederlandse tussenpartijen moeten inschakelen die hen daarbij ondersteunen (ook op het gebied van Nederlandse taal, complexiteit Nederlandse regelgeving, contacten met bevoegd gezagen, etc.).

Zijn er voorbeelden van vergelijkbare/reeds gerealiseerde projecten (referenties) zowel in Nederland als in het buitenland waarbij u betrokken was?)

Partijen hebben met name hun eigen oplossingen aangedragen. Meerdere partijen hebben ervaring met schietbanen en / of minder met de bouw van complexe schiethuizen. Een zeer beperkt aantal respondenten heeft aannemelijk gemaakt dat ze niet alleen de kennis maar ook de ervaring hebben met de bouw van een complexe SF-faciliteit bestaande uit een schiethuis met meerdere lagen gecombineerd met een schietbaan.

Als u kijkt naar de uitgangspunten zoals weergegeven in Bijlage A, ziet u dan mogelijkheden u om te versnellen en welke gevolgen zou dit hebben op tijd, geld en de gestelde uitgangspunten?

- Geen regulier aanbestedingstraject opstarten maar opdracht 1 op 1 gunnen;
- Zoveel als mogelijk werken met prefab onderdelen;
- Duidelijkheid creëren over afspraken, communicatie, verwachtingen en bestek;
- Geen nieuwe/extra wijzigingen gedurende het traject doorvoeren;
- Versnellen planning zou evt. kunnen door het schiethuis met minder verdiepingen te bouwen. Dit zou ook een besparing in de kosten kunnen betekenen.

Met welke bedragen zou defensie rekening moeten houden voor haar begroting (de bouw van de faciliteit)?

Op basis van de bij de marktconsultatie verstrekte voorlopige (incomplete) gegevens kon men moeilijk een schatting geven. De afgegeven indicaties varieerden van 8 tot en met circa 40 miljoen.

Welke relevante ontwikkelingen en innovaties zijn er in de markt??

Er zijn diverse ontwikkelingen en mogelijkheden op het gebied van o.a. de kogelvangs, kogelwerende wanden, luchttechniek, modulaire bouwtechnieken, doelvoorstellingstechnieken en breaching methodes.

Heeft u tips of aanwijzingen hoe defensie de luchtkwaliteit (i.v.m. schietgassen) het beste doch kosteneffectief onder controle kan houden?

Hoe partijen omgaan met de luchtkwaliteit verschilt per aanbieder waarbij oplossingen varieerde van het toepassen van een slim geautomatiseerd adaptief systeem die real-time meet en bijstuurt tot en met 'volstaan met natuurlijke ventilatie'. Bij de gespreken is over zowel horizontale als verticale afzuiging gesproken. Uit de gespreken werd duidelijk dat met name de luchtkwaliteit bij schiethuizen met verplaatsbare wanden complex kan zijn/worden, zeker in combinatie met fijnstof en dampen die zwaarder zijn dan lucht (deze verspreiden zich anders door de ruimte). Indien het schiethuis en of schietbaan ook moet worden verwarmd kan afzuiging van (warme) lucht ook extra kosten met zich meebrengen.

Welke mogelijkheden zijn er voor doelvoorstellingen zou u adviseren en waarom (b.v. projectie, papier, etc)?

Een diversiteit van oplossingen werd geadviseerd: van papier/hout/staal tot geavanceerde geautomatiseerde oplossingen, al dan niet geprojecteerd.

Welke aandachtspunten en/of suggesties wilt u ons meegeven?

- Selecteer een robuust en deskundig team dat in staat is om snelle en betrouwbare beslissingen te nemen.
- Het bij de marktconsultatie meegegeven concept-PvE nog goed nagelopen en verder uitgewerkt moet worden.
- In een vroeg stadium al een ontwerper van schietbanen consulteren die het projectteam kan leiden en adviseren.
- Het tekenen van een prestatieovereenkomst i.p.v. het detaillistisch voorschrijven van 'een systeem'.
- Het ontwerp in relatie tot de functionaliteit voor de gebruiker en bouwtijd verdient de meeste aandacht.

Samenvatting en conclusie

Er zijn meerdere partijen geïnteresseerd in het leveren van een SF-faciliteit bestaande uit een schietbaan met schiethuis met meerdere verdiepingen. Er zijn meerdere partijen die kennis, kunde en ervaring hebben om (delen van) een schiethuis en schietbaan te realiseren. Wat het Ministerie van Defensie voor ogen heeft is geen COTS/MOTS³ product wat op de plank ligt, maar maatwerk. Er zijn slechts een beperkt aantal bedrijven die gereageerd hebben die ook daadwerkelijk een vergelijkbaar product hebben gebouwd.

Nagenoeg alle bedrijven geven aan dat ze niet alleen een dergelijke forse opdracht kunnen verzorgen maar dat ze hiervoor ook gebruik moeten maken van derden. De meeste geïnteresseerden bedrijven stellen voor om een consortium op te richten/ samenwerkingsverband aan te gaan. Met een dergelijke samenwerking wordt de benodigde kennis en expertise op verschillende gebieden samengebracht, op het gebied van bouw/constructie, ballistische inrichting, luchtventilatiesystemen, etc. In het geval dat het buitenlandse marktpartijen betreffen, wordt hieraan een Nederlandse (administratieve) organisatie toegevoegd om de link met Nederland(se regelgeving) te bewerkstelligen.

Voor buitenlandse bedrijven geldt dat de bekendheid met specifieke Nederlandse wet- en regelgeving aangaande omgevingswet, vergunningen et cetera er niet of nauwelijks is. De buitenlandse bedrijven geven aan dat ze verwachten Nederlandse tussenpartijen in te schakelen die hen daarbij ondersteunen (ook op het gebied van Nederlandse taal, complexiteit Nederlandse regelgeving, contacten met bevoegd gezagen, etc.). Als het gaat om specifieke Defensiekennis op het gebied van de Nederlandse MPs (Militaire Publicaties), dan is deze alleen aanwezig Nederlandse bedrijven. De buitenlandse partijen hebben ervaring met eisen zoals deze gelden in andere landen en de partijen geven aan dat dit naar verwachting grotendeels vergelijkbaar is met de eisen van het Ministerie van Defensie. Mogelijk dat sommige geïnteresseerde partijen ook voor deze kennis gebruik maken van Nederlandse vertegenwoordiging.

Bijna alle marktpartijen geven aan dat gestelde tijdspad (2020) erg krap is mede omdat er nog veel werk moet worden verricht om het PvE af te schrijven en er bovendien een groot aantal risico's zijn te benoemen. Voorbeelden hiervan zijn; de benodigde tijd voor de aanvraag van verplichte vergunningen, verschillende onderzoeken op bijv. bodemgesteldheid, impact op geluidsnormering, flora/fauna etc. Daarnaast is met name de ontwerpfase een tijdrovende fase. Gedurende deze fase moet volledige helderheid en duidelijkheid bestaan tussen de behoeftesteller en de ontwerper voor wat betreft het Programma van Eisen (PvE) en dient er rekening gehouden te worden met certificering en de geldende wet- en regelgeving. Indien men eind 2020 wil halen dan zal volgens nagenoeg alle respondenten de contracten per ommegaande 1:1 gegeven moeten worden en dient er ook direct met de werkzaamheden aangevangen te worden.

³ COTS = Commercial off-the-shelf / MOTS = Military off-the-shelf