



Datum:

16 februari 2018

Contactpersoon:

lisa.wollenberg@rijksoverheid.nl

Verslag

Marktconsultatie Project DOEN Stationsgebied Arnhem



Datum:
16 februari 2018

Inleiding

Op dinsdag 6 februari heeft de Marktconsultatie over het Project DOEN Stationsgebied Arnhem plaatsgevonden in het Rijkskantoor op Stationsplein-West 30 te Arnhem. Vanuit verschillende invalshoeken zijn partijen uitgenodigd om deel te nemen aan deze Marktconsultatie. Voor deze aanpak is gekozen om in een niet te grote groep van gedachten te kunnen wisselen op een interactieve manier. De informatie die aangeleverd is en de uitkomsten van de consultatie zullen worden gedeeld met de markt in de meest brede zin via Tendered.

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

De marktconsultatie had tot doel, om:

1. Het meest optimale aanbestedingsmodel vorm te geven.
2. Informatie op te halen ten aanzien van circulair inkopen.

Zie voor een uitwerking van deze vraagstelling de bijlagen. De overige informatie die het Rijksvastgoedbedrijf heeft verstrekt is tevens te vinden in de bijlagen.

Overzicht van de bijlagen

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft enkele bijlagen voor en tijdens de Marktconsultatie verstrekt:

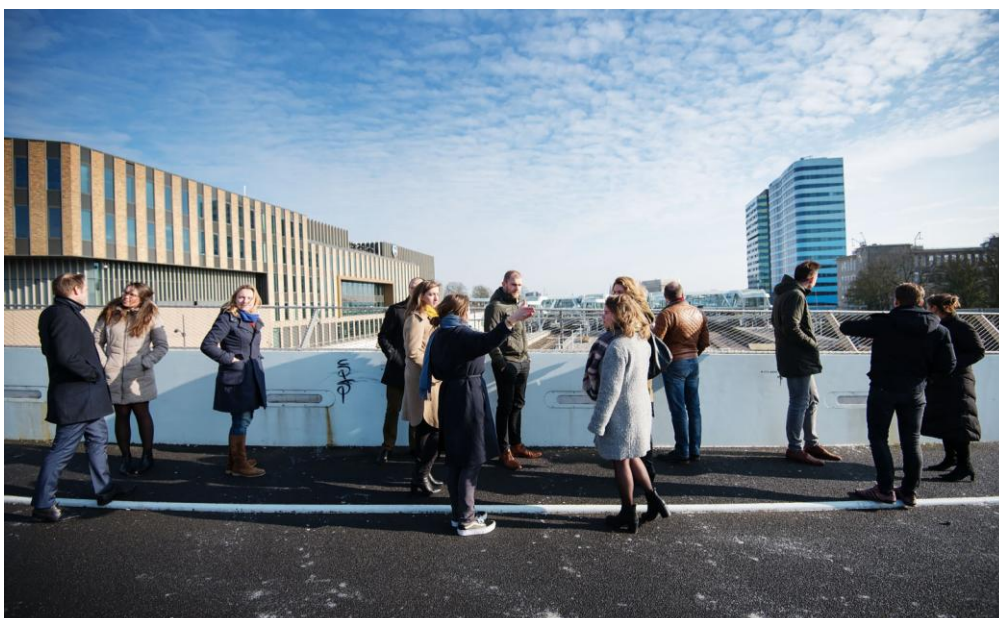
1. Presentatie Marktconsultatie (van het Rijksvastgoedbedrijf), inclusief de presentatie DOEN (van Rijkswaterstaat)
2. Presentatie DOEN: De wereld verandert
3. Visie Aanbesteding Arnhem d.d. 19 jan.2018
4. Voorstel model voor bespreking marktconsultatie d.d. 25 jan.2018
5. Onderzoeksaagenda Stationsgebied Arnhem d.d. 29 nov.2017

Datum:
16 februari 2018

Managementsamenvatting

Hieronder enkele hoofdthema's die door de markt werden benoemd tijdens de Marktconsultatie.

- Stel duidelijke randvoorwaarden en prioriteer de verschillende doelstellingen en ambities die het project heeft. Door een duidelijke focus en weging aan te brengen kunnen de partijen zich in de aanbesteding onderscheiden.
- Zie het gebouw als katalysator van het gebied. Het Rijksvastgoedbedrijf kan niet alleen verandering tot stand brengen, andere partijen moeten hierbij betrokken worden. Partnerschap is belangrijk.
- Zorg dat de gebruikers en de omgeving worden meegenomen in het gehele proces. Het is goed om open naar elkaar te zijn en elkaars belangen te kennen. Kijk daarbij ook naar de toekomst en toekomstige gebruikers.
- Toekomstwaarde is meer dan alleen circulariteit. Centraal stond ook het dilemma van focus op thema's versus het borgen van een integrale kwaliteit. Dit aangezien de opgave een brede doelgroep treft en daarmee een sleutelfunctie in de omgeving ambieert.
- Geef marktpartijen de ruimte: voor het gebruik van innovaties, of om gedurende de aanbesteding nog consortia te vormen. Splitst de thema's en stuur op specialisme, met heldere spelregels.



Datum:
16 februari 2018

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

- Algemene presentatie door Marlotte Koster en Machiel Galesloot van het Project DOEN van Rijkswaterstaat; bijlage bij dit verslag.
- Algemene presentatie door Peter Eitjes van het projectteam: bijlage bij dit verslag.
- Er zijn vervolgens twee thema's aan bod gekomen. De twee thema's zijn eerst kort in een presentatie toegelicht (bijlage bij dit verslag) waarna de groep in werksessies uiteen is gegaan.

Het eerste thema betrof het aanbestedingsmodel, waarbij de vraag centraal stond hoe het voorgestelde aanbestedingsmodel geoptimaliseerd kan worden.

Het tweede thema was duurzaamheid: circulariteit. Waarbij werd gesproken over hoe er met het project een maximale toekomstwaarde kan worden gecreëerd.

In de verslagen van de twee werksessies 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.

De overige verstrekte documenten voor en tijdens de Marktconsultatie zijn tevens als bijlagen bij dit verslag gevoegd.



Datum:
16 februari 2018

Algemene introductie op het Project DOEN Stationsgebied Arnhem

Het kantoorgebouw Stationsplein West 30 dient vanwege technische en functionele redenen gerenoveerd te worden. Door de bouw van het busstation ligt het gebouw niet meer direct aan het stationsplein. Een ingreep is noodzakelijk om de stedenbouwkundige verankering te herstellen. De (wandel)route om op dit moment bij het kantoorgebouw Stationsplein West 30 te komen is, door de bouw van het busstation, ook verslechterd. De mogelijkheden om een betere verbinding te realiseren worden ook onderzocht.

Het kantoorgebouw Pels Rijckenstraat, aan de andere kant van Arnhem Centraal Station, ligt in een woonwijk en is technisch ook verouderd.

Voor een integrale aanpak van het stationsgebied is van belang dat het Rijksvastgoedbedrijf op zoek is naar een marktpartij die onderdeel van het team wordt, een partnerschap. Dat er een open en transparante verhouding ontstaat, waarbij niet alleen de sterke punten maar ook de zwakke punten met elkaar besproken kunnen worden.



Locatie Stationsplein West 30



Locatie Pels Rijckenstraat

Thema 1 Aanbestedingsmodel



Hoofdvraag: *Hoe kunnen we het voorgestelde aanbestedingsmodel optimaliseren?*

Het volgende is opgehaald tijdens de werksessie van thema 1:

Breng focus aan

De prioritering van de ambitie en doelstelling van het project moet helder zijn. Wees duidelijk in de uitvraag en durf hier ook keuzes in te maken. Bijvoorbeeld bij de indiening van een visiedocument in fase 1, hierbij moet het voor de marktpartijen duidelijk zijn waarop ze kunnen scoren.

Tevens dient het voor de markt helder te zijn of de focus op het gebouw als 'katalysator' van het gebied ligt, of dat het ook om de ontwikkeling van het stationsgebied gaat. Zorg dat in de scope duidelijk is wat het Rijksvastgoedbedrijf met dit project wil bereiken.

De partijen geven tevens aan dat er op dit moment veel aanbod is in de markt. Als er te weinig focus in de uitvraag wordt aangebracht bestaat het risico dat er weinig partijen inschrijven. Met een duidelijke focus wordt het project ook interessanter als 'showcase', wat inschrijving voor marktpartijen weer aantrekkelijker maakt.

Indeling fasen

Er worden ideeën geopperd over hoe de indeling van de fasen in het aanbestedingsmodel wellicht anders kan.

Een mogelijkheid zou kunnen zijn om fase 2 en fase 3 samen te voegen. Op deze manier wordt het kwaliteitsaspect naar voren gehaald en ga je eerder met de kansrijke visies de uitwerkingsfase in. Met de samenvoeging van deze twee fasen zou kunnen worden voorkomen dat de 3 partijen die op basis van het assessment doorgaan naar fase 4 een plan (visie) hebben dat niet maakbaar en haalbaar blijkt.

Over de indeling van de fasen wordt tevens benadrukt dat het van belang is om in fase 1 de partijen te selecteren die de opdracht ook daadwerkelijk aankunnen, middels bijvoorbeeld selectie-eisen. Ook

Datum:
16 februari 2018

wordt benoemd dat fase 1 en 2 wellicht samengevoegd kunnen worden, waarbij in fase 1 een selectie van een 'X' aantal partijen naar 3 partijen plaatsvindt op basis van het Visiedocument en Partnerschap (het assesment).

Een mogelijkheid zou kunnen zijn om nog een vijfde fase toe te voegen aan het model. In deze laatste fase zou gekeken kunnen worden of de wijze van samenwerking in dit project opschaalbaar is naar andere projecten. Als deze laatste fase wordt toegevoegd zorgt dit voor opschalingvoordeel. Het Rijksvastgoedbedrijf geeft aan dat dit aanbestedingsrechtelijk niet mogelijk is, tenzij er een herzieningsclausule of optie in het contract komt te staan.

Omgeving aan tafel

De partijen geven aan dat het belangrijk is om zowel de gebruiker als de omgeving bij alle fasen van het aanbestedingsproces (en in de voorbereiding van de aanbesteding) te betrekken. Door de omgeving direct aan tafel te hebben kan de markt ook goed inspelen op hun behoefte, zodat het eindresultaat breed gedragen wordt. Ook is het goed om zicht te krijgen in tegenstrijdige wensen, wees hier open over.

Langdurige samenwerking

De opgave verandert in de komende 20 jaar. Leg de focus bij het assessment daarom niet alleen op de samenwerking van dat moment, maar stuur op een samenwerking/partnerschap die gedurende de vele jaren duurzaam blijft.

De continuïteit en de borging van de samenwerking tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgever is belangrijk voor het project. Leg de focus op het proces van samenwerken en niet alleen op het huidige team.

Partnerschap

De partijen geven mee dat het belangrijk is om actief de samenwerking op te zoeken, waarbij de risico's samen worden gedragen. Zorg ervoor dat je je samen eigenaar voelt van het project en gezamenlijk de doelen nastreeft, waarbij gefocust kan worden op waardeontwikkeling.



Datum:
16 februari 2018

Thema 2 Circulariteit

De begrippen 'Toekomstwaarde' en 'Partnerschap' worden nader besproken in de (presentatie) bijlage bij dit verslag.

Hoofdvraag:

Welke vraagstelling en/of vrijheid stimuleert de markt om een maximale toekomstwaarde te creëren?

Het volgende is opgehaald tijdens de werksessie van thema 2.

Breng focus aan Ook tijdens de werksessies van thema 2 kwam duidelijk naar voren dat het voor de markt belangrijk is dat er focus wordt aangebracht in hetgeen het Rijksvastgoedbedrijf wil bereiken met het begrip toekomstwaarde.

Het begrip toekomstwaarde is veel breder dan alleen circulariteit. Zorg er ook voor dat de weging tussen de verschillende aspecten van het begrip toekomstwaarde voor de markt duidelijk is. Centraal stond ook het dilemma van focus op thema's versus het borgen van een integrale kwaliteit. Dit aangezien de opgave een brede doelgroep treft en daarmee een sleutelfunctie in de omgeving ambieert.

Geef de markt de ruimte

De randvoorwaarden van hetgeen het Rijksvastgoedbedrijf wil bereiken op het gebied van toekomstwaarde en circulariteit moeten duidelijk zijn. De partijen geven aan dat de markt wel de ruimte moet hebben om binnen deze kaders met innovatieve ideeën te komen. Ruimte voor innovatie kan ook in het proces geborgd worden, door bijvoorbeeld cyclisch te ontwikkelen en in gesprek te gaan met start-ups. Wel wordt hierbij benadrukt dat dit een spanningsveld kan opleveren.

Er zijn verschillende strategieën om invulling te geven aan het begrip circulariteit. Als de invulling van het begrip circulariteit te veel wordt vrijgelaten is het risico dat er tijdens de aanbesteding geen 'appels met appels' vergeleken kunnen worden.

Een eis zou bijvoorbeeld kunnen zijn dat alle materialen die in het pand geplaatst worden ook na einde levensduur hergebruikt moeten worden. Hoe deze eis daadwerkelijk ingevuld moet worden, is dan aan de markt.

Voor de markt is een project waar circulariteit een belangrijke doelstelling is ook een mooie kans om ervaring op te doen met circulair bouwen.

Daarnaast geven de partijen aan dat het voor hun van belang is dat de spelregels aan het begin vaststaan, maar dat ze hierbij wel de mogelijkheden hebben om op nieuwe ontwikkelingen in te spelen (de eisen kunnen ook in de tijd veranderen). Kijk niet alleen naar nu, maar ook naar de toekomst en de toekomstige gebruikers.

Zet niet de innovativiteit, maar de adaptiviteit centraal.

Datum:
16 februari 2018

Informatie op orde

Voor de afwegingen op het gebied van circulariteit is het van belang dat de vastgoedinformatie op orde is. Naast de toekomstwaarde, dient ook gekeken te worden naar de huidige materialen van het gebouw. De markt dient zicht te hebben op de (rest)waarde van de materialen.

Een overweging zou kunnen zijn om gebruik te maken van BIM. De winst die er behaald kan worden door met BIM te werken is dat de levensduur van het pand en de materialen goed in kaart wordt gebracht en gekoppeld kan worden aan het ontwerp van de partijen.

Benut de kansen

Partijen geven aan dat het goed is om ruimte voor 'kansen' in ogenschouw te nemen. Bijvoorbeeld om het gebouw multifunctioneel te maken en de markt de vrijheid te geven om buiten de primaire gebruiker te kijken naar de mogelijkheden van het gebouw. Of dat er naast kantoorgelegenheid ook woongelegenheid in de panden wordt gerealiseerd.

Tevens geven de partijen aan dat het goed is om de samenwerking te stimuleren, waarbij het niet alleen om een innovatief product gaat maar ook om de organisatie, het proces, eromheen.

Een kans zou kunnen zijn om de markt niet aan het begin van de aanbesteding consortia te laten vormen. Daag de markt uit, organiseer ronde tafel gesprekken waarbij ook andere partijen kunnen aanschuiven. Breng de specialisten op de verschillende thema's gedurende de aanbesteding bij elkaar in verschillende rondes, waarna de consortia zich vanzelf vormen. Een mogelijkheid zou kunnen zijn om de branche- en ondernemingsorganisaties een *matchmaking* rol te laten vervullen, waarbij door de verschillende marktpartijen gestuurd kan worden op de levensloop van het project (zoals Total Cost of Ownership(TCO) en Life Cycle Assesment (LCA)).

Daarnaast wordt het idee geopperd om van het project een ontwikkeltraject te maken. Waarbij gebruik wordt gemaakt van een 'lab' waar je samen kunt experimenteren. De oplevering van het gebouw is dan een 'tussenresultaat', waarna de ontwikkeling door kan gaan. Een periodieke evaluatie, waarbij wordt stilgestaan bij hoe het project verloopt en wat de huidige stand van de techniek is, is ook belangrijk.

De partijen geven ook aan om vooraf na te denken over het betrekken van wetenschappelijke bureaus op het gebied van circulariteit, om zo de haalbaarheid van de ambities te onderzoeken.

Tot slot wordt benadrukt dat we niet moeten zoeken naar een perfecte oplossing, maar stapsgewijs moeten leren door te doen. De markt moedigt elkaar aan zo snel mogelijk te beginnen:

Ga het gewoon DOEN!

Datum:
16 februari 2018

Vervolg: en nu...

Tijdens de Marktconsultatie is gemeld dat het op dit moment nog onzeker is wanneer het project de volgende fase in zal gaan. Voordat het project van start kan gaan dient de tijdelijke huisvesting van de medewerkers in het rijkskantoor geregeld te worden.

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft voor ogen om het project in 2022 op te leveren. Dit betreft slechts een richtlijn aangezien het proces nieuw ontwikkeld wordt en in deze, voorbereidende fase, bijbehorende planning nog niet in zijn geheel overzien kan worden.

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.

