

Eindverslag Marktconsultatie

ENERGIE HUB 050

► Een initiatief van het  **Alfa** -college

Datum: 28 april 2022

1 Aanleiding en achtergrond marktconsultatie

Het Alfa-college is namens het mbo-collectief Noord-Nederland (bestaande uit het Alfa-college, Noorderpoort en Terra-college) voornemens een aanbesteding te starten die zal leiden tot het aangaan van een overeenkomst tot het ontwerpen, realiseren en eventueel onderhouden en afbreken van de Energiehub050. Met de ontwikkeling van de Energiehub050 heeft het mbo-collectief Noord-Nederland, samen met diverse partners, de ambitie om door uitdagende leersituaties te creëren een duurzaam effect op mensen, de regio en de wereld te realiseren. Uitgangspunt voor het gebouw van de Energiehub050 is dat deze circulair, flexibel, transparant en zelfvoorzienend van aard zal zijn.

Naast de marktconsultatie zijn innovatieve bedrijven benaderd om hun visie op de opgave te geven en oplossingen te bieden voor de vraagstukken. Daarop zijn een aantal positieve reacties gekomen, maar de impact is nog onvoldoende. Daarom is besloten om een tweede ronde te organiseren in mei. Daarmee krijgen meer bedrijven de gelegenheid en tijd om zich aan te melden. Het biedt de kans voor het samenwerkingsverband rond EnergieHub050 om zich gezamenlijk achter deze oproep te scharen met communicatie en samenwerking.

Bij deze marktconsultatie waren twee vragen van belang:

1. Inhoudelijk: Is de gestelde ambitie 'een circulair icoon' door de markt te realiseren, is zij hierin geïnteresseerd en welke kaders moeten worden gesteld om een optimaal resultaat te bereiken?
2. Procedureel: Gezien het tijdelijk karakter van het gebouw zou het mogelijk een financieel voordeel opleveren om een koop-terugkoop regeling te treffen, of een pay-per-use contract af te sluiten. Dit kan bepalend zijn voor de aanbestedingsstrategie. Is de voorgestelde aanbestedingsprocedure acceptabel voor de markt, welke inspanning mag daarbij verwacht worden en welke criteria zijn hierbij van belang?

1.1 Doel Marktconsultatie

Het doel van deze marktconsultatie is te onderzoeken met welke bouworganisatievorm en onder welke voorwaarden marktpartijen geïnteresseerd zijn in een samenwerking met het mbo-collectief Noord-Nederland voor de ontwikkeling, realisatie en het beheer van het Energiehub050, waarbij het gebouw na 7-8 jaar afgebroken wordt en een nieuwe bestemming zal krijgen.

Verder beoogt het mbo-collectief Noord-Nederland met deze marktconsultatie een goed beeld te krijgen van de mate van interesse van de markt en de (on)mogelijkheden in de markt. De door u gegeven antwoorden dienen als één van de informatiebronnen voor het verder uitwerken van de plannen en mogelijk ook voor de aanbestedingsdocumenten.

Ten slotte heeft de marktconsultatie als doel om aannemende partijen en innovatieve bedrijven (leveranciers) te verbinden. Bedoeling is dat er dusdanige samenwerkingsvormen ontstaan dat de Energiehub050 daadwerkelijk gerealiseerd kan worden. Het doel van de marktconsultatie is verder om:

- De eigen uitgangspunten en aannames te toetsen.
- Eigen ideeën en oplossingsrichtingen te toetsen.
- Een beeld te krijgen van visies, suggesties en ideeën van marktpartijen.

1.2 Vertrouwelijkheid

Het mbo-collectief Noord-Nederland behandelt de input van de deelnemende marktpartijen vertrouwelijk. De informatie wordt niet verder verspreid dan aan medewerkers en adviseurs die direct bij de marktconsultatie en/of bij de aanbesteding zijn betrokken, tenzij de het mbo-collectief Noord-

Nederland op grond van wettelijke voorschriften gehouden is aan openbaarmaking. In het eindverslag zijn geen naar deelnemers herleidbare verwijzingen opgenomen. Het Alfa-college is gerechtigd de verstrekte informatie te gebruiken ten behoeve van het opstellen van de aanbestedingsdocumenten.

1.3 Aanpak op hoofdlijnen

Het Alfa-college heeft, namens het mbo-collectief Noord-Nederland, de marktconsultatie openbaar gepubliceerd op TenderNed. De marktconsultatie heeft plaatsgevonden in de vorm van schriftelijke terugkoppeling. In het aangeleverde invulblad konden alle mogelijke marktpartijen input leveren over de gestelde vragen. Het mbo-collectief Noord-Nederland dankt de vier bedrijven die hierop hebben gereageerd voor hun aller reacties.

Vooraf zijn de circulaire ambities, uitgangspunten van het project, de voorgestelde bouworganisatievormen en een vragenlijst met 19 vragen aan de partijen verstrekt in het marktconsultatiedocument. De conclusies van de marktconsultatie zijn op basis van de vragenlijst gestructureerd.

2 Vragen marktconsultatie

Het Alfa-college heeft, namens het mbo-collectief Noord-Nederland, de volgende vragen geformuleerd m.b.t. de opgave:

Ziet u mogelijkheden om de in hoofdstuk 2 benoemde ambities en doelstellingen waar te maken?

De strekking van de antwoorden van de deelnemende marktpartijen zijn op deze vraag is grofweg hetzelfde. Er lijkt een duidelijk consensus in de markt te zijn over de urgentie van circulair bouwen. Alle deelnemende partijen gaven aan dat het project een uiterst interessant profiel heeft als gevolg van de hoge circulariteitsambities.

Marktpartijen geven aan meerdere soortgelijke projecten te hebben uitgevoerd. Ze hebben al de nodige stappen gezet met betrekking tot circulariteit en hergebruik, tijdelijke huisvesting, remontabele gebouwen, testopstellingen zowel bouwkundig als installatietechnisch (living lab).

Hierbij leeft de overtuiging dat alle voor de realisatie van het gebouw benodigde materialen die op dit moment in Nederland beschikbaar zijn. De belangrijkste uitdaging wordt om op het juiste moment de juiste combinatie van materialen voor het project te verzamelen. Dit vraagt flexibiliteit van betrokken partijen (opdrachtgever, architect, adviseurs en aannemer) om ervoor te zorgen dat het daadwerkelijk een haalbaar project wordt. Flexibiliteit betekent hierbij ook het mogelijk bijstellen of laten vallen van doelstellingen en ambities. De mate waarin dit noodzakelijk is wordt bepaald in de bouwteamfase.

Welke mogelijkheden en belemmeringen voor het realiseren van de ambities en doelstellingen kunt u benoemen?

De strekking van de door de deelnemende partijen op deze vraag gegeven antwoorden zijn grofweg hetzelfde. De volgende mogelijkheden en belemmeringen zijn benoemd:

Mogelijkheden:

- + Het in hoge mate demontabel bouwen vraagt een andere manier van denken, ook van het bouwmanagement en de opdrachtgever. Bijvoorbeeld ten aanzien van het opstellen van een Programma van Eisen. Traditionele Programma's van Eisen zijn gebaseerd op marktconforme traditionele bouwwijzen.
- + Het demontabele karakter betekent dat het gebouw niet alleen voor de beoogde specifieke functie wordt ontworpen, maar tevens voor een scala aan toekomstige functies (evt. met kleine aanpassingen).
- + De mogelijkheid om van het project een 'living lab' te maken, waarbij het onderwijs wordt betrokken bij het ontwerp en de uitvoering. Zo is voorgesteld om te werken met een materialenpaspoort en materiaalstroomanalyse. Ten slotte bestaat de mogelijkheid om de materialen en producten in en aan het gebouw te voorzien van een QR-code met informatie over herkomst, levenscyclus etc.
- + Eén van de deelnemende partijen geeft aan te beschikken over een interne marktplaats voor het gebruik van hergebruikte materialen, bijvoorbeeld voor vliesgevels die in het najaar vrijkomen van te slopen woningen.

Belemmeringen:

- + Haalbaarheid van budget: Het helpt alle partijen als het budget van het project vroegtijdig bekend wordt. Hiermee worden onnodige kosten voorkomen en zijn verwachtingen vooraf helder. Het geeft inschrijvende partijen ook de mogelijkheid om te sturen op budget en daarmee op een haalbaar plan.

- + Relatief korte exploitatietijd die kan leiden tot de waarneming dat de ambitie eigenlijk onbetaalbaar is.
- + Belemmeringen kunnen worden gevormd door garanties op hergebruikte materialen en producten. Deelnemende partijen geven aan dat dit gezien het tijdelijk karakter van de Energiehub050 geen probleem hoeft te zijn als daar gezamenlijke afspraken over worden gemaakt, bijvoorbeeld prestatiegaranties tot 2030.
- + Wettelijke kaders kunnen een belemmering vormen, omdat bijvoorbeeld niet aan alle bouwbesluiteisen kan worden voldaan. Als gezamenlijke partners met de opdrachtgever accepteren dat circulaire of duurzaamheidsstrategieën veelal afwijken van het bouwbesluit, kan met de gemeente worden afgestemd hoe op een alternatieve manier kan worden voldaan aan eisen zonder bijvoorbeeld in te boeten op veiligheid.

Wat is uw reactie op de voorgestelde bouworganisatievorm en contractvorm benoemd in hoofdstuk 2.4?

Over het voorgestelde bouwteam als bouworganisatievorm lijkt een duidelijke consensus dat het werken in een dergelijk verband het meest voor de hand ligt. Eén deelnemende partij geeft aan dat een dergelijk innovatief project alleen in de vorm van een bouwteam kan worden ontwikkeld. Een bouwteam is specifiek voor deze opgave geschikt omdat de betrokkenheid van de opdrachtgever/gebruiker in deze geschetste situatie tot en met het TO loopt. Dit geeft het bouwteam meer mogelijkheden om in te spelen op ontwikkelingen en komt de flexibiliteit en innovatie ten goede. Deelnemende partijen vinden het belangrijk dat de inschrijvingen straks goed vergelijkbaar zijn en dat duidelijk is welke beoordelingscriteria voor circulariteit, ontwerp en prijs etc. worden gehanteerd.

Over de contractvorm heerst wel verdeeldheid. Drie deelnemende partijen geven de voorkeur voor een bouwteam op basis van UAV en één deelnemende partij geeft aan voor een bouwteam op basis van UAV-gc te gaan, zie hieronder de argumentatie:

- + De partij die voorkeur geeft aan een bouwteam op basis van de UAV-gc zij dan adviseurs kunnen meenemen die volgens hen geschikt zijn voor deze specifieke opgave. In het geval van UAV neemt deze partij geen ontwerpverantwoordelijkheid.
- + UAV lijkt het geschiktst, aangezien in bouwteam alle partijen gezamenlijk op kunnen trekken. Dit komt de onderlinge samenwerking ten goede. Bij UAV-gc is er van onderlinge samenwerking minder sprake, ook genereert dit veel administratieve werkzaamheden, waardoor er vertraging in het proces en extra kosten ontstaan.
- + De deelnemende partijen zien een trend dat opdrachtgevers ervoor kiezen om UAV-gc toe te passen om risico's en verantwoordelijkheden (eenzijdig) te verleggen naar de opdrachtnemer. Dit betekent in voorkomende gevallen dat risico's en verantwoordelijkheden terecht komen bij een partij die deze niet kan beheersen en/of hier zeer beperkt invloed op heeft. Dit komt het projectsucces niet ten goede. Omdat bij deze contractvorm (vaak) de focus ligt op 'het voldoen aan de minimale eisen', staat dit innovatie en vernieuwing vaak in de weg. De deelnemende partijen verwachten dan ook dat deze contractvorm minder geschikt is voor deze opgave.
- + Ten slotte geven deelnemende partijen aan dat het proces van UAV-gc veel extra werk vraagt van zowel de opdrachtnemer als opdrachtgever. Dit maakt het proces nodeloos langer en ingewikkeld. Zeker bij het integreren van studenten en onderwijs is dat niet handig. Gezien de wens om zo lang mogelijk gebruik te kunnen maken van het gebouw, lijkt een bouwteamconstructie onder UAV het meest passend is.

Heeft u een voorkeur voor één van de twee benoemde bouworganisatie- en contractvormen, of is er een andere bouworganisatie- en contractvorm die u beter bij de opgave vindt passen?

De deelnemende partijen hebben in de voorgaande vraag hun voorkeur aangegeven. De meeste partijen hebben een voorkeur voor een bouwteam o.b.v. UAV (zie argumentatie voorgaande vraag). Vanuit de markt is ook een alternatief model aangedragen:

Ronde Tafel model. Een unieke samenwerkingsvorm waarin volledig op basis van vertrouwen en maximale transparantie samengewerkt wordt. Deze variant vinden wij voor u eigenlijk het beste model omdat u daarmee voorkomt dat u zelf een investering “in stenen” doet. Geld dat wellicht ook anders kan worden besteed. Ook kunt u in deze vorm alles tot aan de uiteindelijke sloop samen met de eigenaar van “de stenen” regelen. Deze variant kan ook vertaald worden in een leaseovereenkomst met terugkoop/hergebruik garantie.

Kanttekening bij contractvormen met een component ‘restwaarde’ is om ervoor te zorgen dat dit op de juiste manier beloofd wordt in de gunning. Hierbij moet worden voorkomen dat de partij die het meest risico durft te nemen op bijvoorbeeld restwaarde, hierop wordt beloofd.

Waar liggen volgens u de kansen en bedreigingen?

De strekking van de door de deelnemende partijen gegeven antwoorden op deze vraag zijn grofweg hetzelfde. De volgende kansen en bedreiging zijn benoemd:

Kansen

- + Kiezen voor de contractvorm voor een zo eenvoudig mogelijk proces met bouwteam onder UAV, waardoor de ontwerp- en realisatiefase zo efficiënt mogelijk kan verlopen.
- + Kansen liggen ook in het modulair bouwen van het casco en in samenwerking zoeken met de creatieve industrie op het Suikerterrein. Ook de aanwezige voorzieningen op het terrein bieden kansen voor bijvoorbeeld koeling/warmte uit oppervlaktewater van het Hoendiep.
- + Unieke contractvorm (ronde tafel model) kiezen die past bij het innovatieve karakter van uw project en daarmee dus ook getest kan worden als innovatie.

Bedreigingen:

- + Een mogelijke bedreiging voor de planning en het budget is het spanningsveld met de toetsing aan de wettelijke kaders, maar ook in levertijden van materialen en de onvoorspelbare prijsontwikkelingen.
- + Voor het samenwerken vanuit een enigszins innovatieve samenwerkingsvorm (of het gedeeltelijk aanpassen van een traditionele contractvorm) is ook de juiste mindset en houding van Alfa-College nodig. De kans op terugval in “oud gedrag” ligt voor betrokken partijen op de loer.
- + Een risico bij een bouwteam, waarbij één partij als bouwteamaannemer optreedt, is dat betrokken partijen hun eigen ambities hebben. Hierdoor kan het sturen op bouwkosten lastiger zijn.
- + Bij UAV-gc liggen de bedreigingen, gelet op de administratieve rompslomp, in een trager uitvoeringsproces.

Motiveer hier uw redenen waarom u wel of niet op een dergelijke uitvraag in zal schrijven

Alle deelnemende partijen geven aan zich in te willen schrijven voor de uitvraag. Het project zien zij als een mooi representatief project, dat bijdraagt aan de duurzaamheidsgedachte. Ook is het gericht op de toekomst, voor de ontwikkeling in de branche en het aantrekken van meer werknemers in de technische sector. Ze zien veel kansen in het bouwen voor de toekomstige generaties en om studenten daar nog meer bewust van te maken, door ze mee te nemen in het hele traject. Daarnaast

zien de deelnemende partijen het ook als referentiewaarde van een innovatief project dat een sterke verbinding laat zien tussen studenten en het bedrijfsleven.

Vanuit de installatietechnische activiteiten kijken deelnemende partijen met extra interesse naar de toekomstige gebruikers. Dit zijn namelijk potentiële toekomstige medewerkers voor de deelnemende partijen. De kans om hier vroegtijdig de verbinding te leggen en bij te dragen aan de (vak)inhoudelijke ontwikkeling van studenten spreekt daarbij aan.

De deelnemende partijen hebben ook aangegeven dat zij redenen zien om af te zien van de uitvraag als er wordt gekozen voor een traditionele (eenzijdige) contractvorm. Daarbij bestaat de kans dat de innovatieve ambities niet zullen worden nageleefd, en komen er meer risico's bij de opdrachtnemer te liggen.

Op welke manier kunnen de risico's op de markt (prijsstijgingen) bij deze opgave worden opgevangen?

De strekking van de door de deelnemende partijen op deze vraag gegeven antwoorden zijn behoudend. Hierbij heerst er wel consensus over de huidige marktontwikkelingen die het noodzakelijk maken om hierover vooraf goede afspraken tussen opdrachtnemer en opdrachtgever vast te leggen. Tegelijkertijd is dat lastig, want op dit moment kunnen geen van de deelnemende partijen vaste prijzen afgeven. Er zijn echter wel mogelijkheden om hiermee om te gaan:

- + Het kan een mogelijkheid zijn om als opdrachtnemer een bepaalde prijsrichting af te geven bij indiening en na gunning bij inkoop een 'openboek-constructie' te hanteren, dus alle kaarten op tafel te leggen.
- + Een andere optie is het opnemen van een gezamenlijke risicopost om deze weer te verdelen als blijkt die niet nodig is.
- + Als derde mogelijkheid is werken met plafondbedrag met prestatie-eisen die in verhouding zijn tot het budget. Met deze laatste insteek kan het Alfa-college voor de volgende fase ook beter vergelijkbare inschrijvingen krijgen.

Ten slotte wordt benadrukt dat dit vraagt om flexibiliteit en een duidelijk afwegingskader. Door een goede relatie met leveranciers zijn partijen constant op de hoogte van de actuele prijssituatie (op dit moment in sommige gevallen letterlijk dagprijzen). Hierbij is geadviseerd dit vraagstuk als gunningscriterium op te nemen in de uitvraag: Op welke wijze worden de risico's van de markt (prijsstijgingen) geborgd waarbij nog steeds maximale waarde voor de opdrachtgever kan worden geleverd?

Ziet u kansen om financiële voordelen te behalen door het toepassen van (her)gebruikte materialen? Heeft u hier ervaring mee?

De deelnemende partijen zien voordelen, maar vooral ook uitdaging bij het toepassen van (her)gebruikte materialen. Het voordeel van het hergebruik van materialen is het gegeven dat er dan geen of minder nieuwe grondstoffen nodig zijn; dit ook is een pluspunt gelet op de flink gestegen grondstofprijzen.

Ook minder afvalverwerking en afvoering zou in de praktijk moeten resulteren in een flinke kostenbesparing. Hierbij geven deelnemende partijen aan dat de waarde zit in het einde van de levensduur en het is de uitdaging om dit te behouden (of zelfs in waarde te kunnen laten toenemen). Een deelnemende partij stelt een alternatieve financieringsconstructie voor: 'het afnemen van een dienst' in plaats van 'het aanschaffen van het product'. Er zijn leveranciers die nu al producten 'as a service' aanbieden of een terugkooplevering of terugnamegarantie bieden.

De deelnemende partijen geven aan dat de uitdaging hem vooral zit in dat doelstellingen, ambities en eisen vanuit een Programma van Ambities/Programma van Eisen dat het toepassen van gebruikte materialen financieel gezien niet meer de meest gunstige optie is. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het moeten voldoen aan nieuwbouweisen en/of bepaalde garanties. In gevallen waarin de wet kwaliteitseisen stelt, mogen tweedehands materialen niet worden gebruikt, omdat kwaliteitsverklaringen niet meer voorhanden zijn (één deelnemende partij geeft overigens aan dat door demontabel bouwen op de juiste manier in te zetten, kan dat in de toekomst wel).

Is er een voordeel, zowel kwalitatief als financieel, te behalen voor het project door in het contract op te nemen dat onderhoud en sloop/herbestemming onderdeel uitmaken van het contract?

De deelnemende partijen zien voordelen om onderhoud en herbestemming onderdeel uit te laten maken van het contract. De opdrachtnemer kan tijdig de juiste partijen (onderaannemers/combinanten) inschakelen en offereën. Een deelnemende partij geeft daarbij wel aan dat soms de aanvangsinvestering in bijvoorbeeld energiebesparende maatregelen terugverdiend moeten worden in de exploitatie van het object. Bij een tijdelijk gebouw moet hierin een juiste balans gezocht worden.

Een andere deelnemende partij geeft aan dat, omdat het om een tijdelijke situatie gaat, daar zeker voordelen uit zijn te halen. Zo is er de mogelijkheid om geen onderhoud te plegen, maar het 'piep- en kraakbeleid' te hanteren (als er iets defect of aan vervanging toe is, dan herstel je dat in plaats van op voorhand onderhoud te plegen). Verder bieden ze nog alternatieven aan: Dat de deelnemende partij na 2030 het gebouw weer wordt terug genomen (terugkoop). Daarnaast behoort kosteloze demontage tot de mogelijkheden. Ten slotte het gebouw 'as a service' aanbieden. Dat betekent natuurlijk iets voor het inkoopbeleid en contracteren, maar als we dan toch gaan innoveren dan is dialoog hierover zeker mogelijk!

De manier waarop potentiële opdrachtnemers dit onderdeel beheersen zien ze als een kansrijk thema als component van de gunningscriteria.

Hoe kan het proces zodanig worden ingericht dat een korte doorlooptijd gerealiseerd kan worden?

De deelnemende partijen komen met een aantal voorstellen om het proces zodanig in te richten dat een kortere doorlooptijd gerealiseerd kan worden:

- + Door vroegtijdig in overleg te gaan met de gemeente, waardoor haar expertise kan worden ingezet om in een vroeg stadium mee te denken over het verlenen van vergunningen.
- + Door vroegtijdig materialen vast te leggen en een efficiënt proces van engineering en uitvoering, zodat een korte doorlooptijd gerealiseerd kan worden. Dit is bij een bouwteam beter te realiseren dan bij UAV-gc.
- + Door de inspanning en vereisten voor inschrijvende partijen niet te groot te maken. Het beperken van inschrijfvereisten heeft een positief effect op de planning en de doorlooptijd. Daarnaast vraagt een bouwteamfase om betrokkenheid en beslissingsbevoegdheid (korte lijnen) vanuit de opdrachtgever.

Een deelnemende partij geeft ten slotte aan dat het bijna niet mogelijk om te ontwerpen met hergebruikte materialen waarvan de voorraad of beschikbaarheid eerst moet worden onderzocht of waarvan je niet weet of het nog wel beschikbaar is tijdens de uitvoeringsfase. Het loslaten van het traditionele ontwerp- en uitvoeringsproces kan bij een project met hoge circulaire ambities juist in het voordeel werken. Bij voorbeeld bij het opstellen van een Programma van Eisen, waarbij de benoemde prestaties ook vooraf worden getoetst door het bevoegd gezag. Het bouwteam ontwikkelt en ontwerpt samen met de opdrachtgever en voert het project uit en toont achteraf aan de opdrachtgever en gemeente aan dat aan de prestatie-eisen is voldaan. Deze moeten reëel zijn ten opzichte van de

tijdelijkheid van het gebouw. Hierdoor kunnen ontwerpfasen wat sneller worden doorlopen en blijven we gedurende het hele proces ook flexibeler om bijvoorbeeld in te spelen op beschikbaarheid van gebruikte materialen en producten. Belangrijk is wel dat er vooraf go / no go momenten met ingekaderde besluitvorming door stakeholders en een planning worden vastgelegd. Hiermee wil de deelnemende partij zeggen dat zij vooruitloopt op de Wet Kwaliteitsborging (WKB).

Welke belemmeringen en mogelijkheden ziet u om een korte doorlooptijd te realiseren?

De deelnemende partijen constateren de volgende mogelijkheden en belemmeringen:

- + Het innovatieve karakter dwingt om de gebaande paden af en toe te verlaten. Dit beheers je door gemotiveerde partijen te kiezen en de aansturing strak te houden.
- + Het innovatieve karakter trekt soms 'avonturiers' aan, die veel beloven en het later niet waarmaken, maar waar u moeilijk van af kunt. Dit kan worden ondervangen door de inrichting van de selectie- en gunningsfase.
- + Een belemmering zou kunnen zijn dat materialen niet leverbaar zijn en het proces van goedkeuring vertraging oplevert. Door in een vroeg stadium de benodigde materialen in te plannen en het proces van engineering en uitvoering zo efficiënt uit te voeren, zou een korte doorlooptijd mogelijk zijn.
- + Het kan een kans opleveren door met beschikbare bestaande materialen of producten te werken. In dit geval kan dat ook gunstig zijn voor leveringszekerheid (vliesgevels, installaties interne marktplaats etc.).
- + Een mogelijke belemmering is de toetsing aan de regelgeving, maar ook de beschikbare capaciteit voor engineering, calculatie en uitvoering (co-makers).
- + Een mogelijke belemmering is onvoldoende leiderschap tijdens de ontwikkelfase. Het is verstandig om deelnemers met innovaties ed., de gemeente en andere stakeholders vroeg te betrekken. Als er iemand de leiding heeft die geen keuzes kan, wil of durft te maken, dan leidt dit tot vertraging.

Welke innovaties ziet u momenteel en op welke manier kan hier binnen een aanbesteding en/of contract invulling aan worden gegeven?

Deelnemende partijen geven bij het beantwoorden aan dat het tijdelijke karakter van het gebouw al aansluit op de ideeën over circulaire economie en circulaire bouw. Veel bedrijven zien dit ook als een kansrijke casus voor bedrijven die zich bezighouden met de ontwikkeling van hun producten. Alle innovaties op het gebied van beperking van grondstofgebruik zijn hierbij kansrijk. Hierbij geven ze aan dat bij demontabel bouwen vaak (alleen) aan het casco gedacht. In dit geval kunnen, in verband met de korte levensduur van het gebouw op deze plek, investeringen in het demontabel maken van installaties rendabel worden gemaakt. Hierbij zien deelnemende partijen kansen om het gebouw stekkerbaar, modulair en remontabel te installeren. Hierbij is als voorbeeld benoemd: een modulaire installatiebaan en het gebruik van de spanningsrail.

Deelnemende partijen hebben aangegeven dat zij beschikken over specialisten (in dienst van de partij of een partner) die kunnen meedenken over alternatieve materialen, alternatieve financieringsvormen en bijpassende prestatie-eisen. Bijvoorbeeld door middel van subsidies.

Welk selectiecriteria tonen volgens u aan wat de beste partij is voor deze opgave?

Alle deelnemende partijen geven aan dat het proces van samenwerking het belangrijkste criterium is: een coproductie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Daarvoor is durf nodig, om innovaties aan te gaan en een gedeelde verantwoordelijkheid omdat we werken aan de toekomst. Dit kan door het opstellen van een Plan van Aanpak, over hoe de vraag wordt beantwoord, hoe het proces wordt ingericht, hoe aan de eisen wordt voldaan etc. Hierbij is het van belang dat de potentiële

opdrachtnemer aantoonbaar ervaring heeft met leidinggeven aan een innovatief ontwerpproces, met een aantoonbaar team van adviseurs en voldoende omvang en bereidheid om hun nek uit te steken.

Daarnaast geven deelnemende partijen aan dat aantoonbare ervaring met en visie op duurzaamheid / circulariteit een absolute must is voor deze uitvraag. Kijk naar wat partijen al gedaan hebben op het gebied van circulariteit en duurzaamheid door middel van referentieprojecten. Ten slotte is de ervaring met onderwijs (samenwerking met studenten) een manier om onderscheidend te zijn.

Hoe verhouden deze criteria zich tot de inspanning die het Alfa-college tijdens de aanbesteding van de markt mag verwachten?

Deelnemende partijen geven aan dat als je innovatief wilt zijn, je moet durven loslaten. Benoem prestatie-eisen en laat de rest over aan de marktpartijen. Door in de selectiecriteria te focussen op toegevoegde waarde in kwaliteit (aanpak) wordt de inspanning voor de inschrijvers beperkt. Daarnaast adviseren deelnemende partijen om de impact van prijs (EMVI) in de selectiecriteria te minimaliseren (90/10) en daarbij enkel opslagen (algemeen kosten, winst) aangevuld met eventueel bouwteamkosten uit te vragen. Deelnemende partijen geven verder aan dat het vragen van één of twee relevante referentieprojecten en visiestukken inspanningen zijn die Alfa-college van de markt mag verwachten. Het is niet aan te raden om de selectie in de vorm van een ontwerpwedstrijd vorm te geven.

In hoeverre kunt u zich vinden in het voorgestelde 'project als pilotomgeving' zoals omschreven in hoofdstuk 2.5?

Deelnemende partijen hebben enthousiast gereageerd op deze vraag. Het zou een gemiste kans zijn om voor dit project niet alle mogelijke creativiteit uit het netwerk te mobiliseren. Hierbij geven ze aan veel interesse te hebben om betrokken te blijven bij het gebouw, bij de innovaties die nog volgen en bij de demontage van het gebouw.

Ze geven wel aan dat het van waarde kan zijn als de gekozen innovaties met de potentiële inschrijvers zullen worden gedeeld. Hierbij zien ze wel het risico dat niet alle innovatieve bedrijven hun innovatie zullen willen delen. Een andere risico is een commerciële voorkeur voor de investerende partijen waardoor andere partijen met creatieve ideeën, maar minder financieel daadkrachtig misschien benadeeld worden.

Waar ziet u meerwaarde in de mogelijkheid om deel te nemen aan de pitchsessies?

Deelnemende partijen zien meerwaarde in de mogelijkheid om als toeschouwer aanwezig te zijn bij de pitchsessies. De meerwaarde die zij zien is o.a. dat de meest innovatieve, interessante partijen deelnemen aan de pitchsessies. Een warme kennismaking is belangrijk omdat het vooral om samenwerking gaat, dus een pitch of een gesprek is een must.

Hierbij wel het verzoek om niet alleen als toeschouwer aanwezig te zijn, maar ook om extra contactmomenten in het programma te voorzien. Juist omdat het ook een interessante kruisbestuiving met andere bedrijfstakken en nieuwe bedrijven kan betekenen, die de deelnemende partijen doorgaans niet zelf op hun netvlies hebben.

Heeft u ervaring met de samenwerking met innovatieve partijen die de ambities van het Alfa-college kunnen realiseren?

Alle deelnemende partijen geven aan ervaring te hebben met de samenwerking met innovatieve partijen. Hierbij geven ze aan dat het integreren en coördineren van de door opdrachtgever aangedragen specialistische bedrijven bijna dagelijks werk is. In essentie is dat niet anders bij

innovatieve partijen of bij zeer specialistische partijen. Deelnemende partijen hebben in hun antwoord een aantal circulaire referentieprojecten benoemd waarmee zij hun ervaring aantonen.

Hierbij heeft één van de deelnemende partijen een innovatieve partner aangedragen waarmee zij al samenwerkt. Dit is een partij die sinds haar oprichting bezig is met duurzaamheid en innovatie. De deelnemende partij meldt ook geruime ervaring te hebben met de samenwerking met onderwijsinstellingen en kennisoverdracht richting studenten. Zij ziet de Energiehub050 ook als kans, om de innovatieve partner van een onderzoekslab te voorzien waar studenten kennis kunnen maken met het systeem en deze kunnen door ontwikkelen.

Heeft u een idee op welke wijze de innovatieve partijen kunnen worden opgenomen in het proces (contractueel)?

De strekking van de antwoorden die door de deelnemende partijen zijn gegeven op deze vraag zijn grofweg hetzelfde. De innovatieve partijen zouden ruim voor het engineerings- en uitvoeringsproces aangehaakt moeten zijn omdat het bouwproces anders verstoord kan worden; zeker wanneer tijdens de bouw nieuwe partijen aangedragen worden. Dat kan op verschillende manieren: bijvoorbeeld als onderaannemer of co-maker, maar ook als nevenaannemer. Gezamenlijk met de opdrachtgever bepalen welke innovaties passen en welke wel zullen werken en welke niet. Afhankelijk van de innovatie (product of dienst) kiezen we gezamenlijk of de betreffende partij als onder- of nevenaannemer wordt gecontracteerd. Er kan ook overwogen worden het contract voor beheer en gebruik los te koppelen.

De aard van het contract hangt af van de aard van de innovatie. Is het een bouwcomponent, is het een gebruikscomponent of is het een dienst? Het inkoopproces voor een innovatief kozijnsysteem loopt op dezelfde wijze als de verwerking van onderaannemers. U sluit een contract af met Madaster voor het beheer van een materiaalpaspoort, omdat dit betrekking heeft op de beheerperiode.

Zou u met het Alfa-college in gesprek willen gaan over uw antwoorden en visie op de opgave?

Alle deelnemende partijen hebben aangegeven open te staan om gecontacteerd te worden.