

DEFINITIEF
15 augustus 2022
1.0
Pauline Bos

Begeleidend document Marktconsultatie Utiliteitsprojecten Portfolio 2030

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
1 Inleiding	4
1.1 Aanleiding marktconsultatie	4
1.2 Leeswijzer en planning	4
2 Algemene informatie SNBV	6
2.1 Organisatie SNBV	6
2.2 Duurzaamheid	6
2.3 Maincontracten	7
2.4 Contractvormen	7
3 Portfolio utiliteitsprojecten 2030	11
3.1 Uitdagingen	11
3.2 Grote utiliteitsprojecten, zoals realisatie Terminal Zuid	15
3.3 Middelgrote utiliteitsprojecten, zoals Pier C	18
3.4 Utiliteitsprojecten binnen bestaande omgeving, zoals lounge 3 en 4	19
4 Procedurele voorschriften marktconsultatie	22
4.1 Schriftelijke vragenlijst	22
4.2 Mondelinge toelichting	22
4.3 Verslag marktconsultatie	22
4.4 Contactpunt en mogelijkheid tot het stellen van vragen	23
4.5 Voorwaarden	23

Voorwoord

Schiphol Nederland B.V. (hierna te noemen SNBV of Schiphol) staat de komende jaren voor een bouwopgave van vele miljoenen.

Het is onze ambitie de meest duurzame en hoogwaardige luchthavens ter wereld te creëren. We willen dat onze luchthavens in 2030 emissievrij en afvalvrij zijn, met uiteindelijk een energiepositieve, circulaire bedrijfsvoering. We blijven een leidende rol spelen in de verduurzaming van de luchtvaartsector om een net-zero emission luchtvaart in 2050 te bereiken.

We voeren jaarlijkse grootschalige renovatie- en bouwwerkzaamheden uit. We bouwen verder aan het Schiphol van morgen: altijd op zoek naar de beste ideeën en creatieve oplossingen.

De volgende stap in onze renovatieplannen is de (modulaire) bouw van een terminal, het (modulair) renoveren van een pier en upgraden van lounges. We kunnen dit niet alleen! We hebben hulp nodig van nieuwe pioniers, enthousiaste professionals die samen met ons een succesvolle stap naar de toekomst willen zetten.

Maar er is sprake van een beperkte capaciteit op de markt, hoe kan SNBV nationale en internationale partijen interesseren voor haar projecten en onder welke voorwaarden?

Aangezien uw kennis en informatie voor SNBV zeer waardevol is wordt aan u gevraagd met SNBV mee te denken door middel van deze marktconsultatie.

1 Inleiding

Schiphol heeft de komende jaren diverse grote bouwprojecten gepland, welke betrekking hebben op:

- Bouw en verbouw terminals
- Bouw en verbouw pieren
- Bouw en verbouw van lounges

1.1 Aanleiding marktconsultatie

In de voorbereiding op mogelijke aanbestedingen voor deze utiliteitsprojecten wil SNBV de input van de markt betrekken. De informatie die met deze marktconsultatie wordt vergaard, heeft als doel te worden gebruikt bij het bepalen van de beste inkoopstrategie en de nadere besluitvorming rondom en de invulling van een mogelijke aanbesteding(en) en projectaanpak. De gewenste informatie focust op feedback, op haalbaarheid portfolio, contractuele voorwaarden, mate en afhankelijkheid van interesse en omgang met Schiphol-context.

Alle partijen worden van harte uitgenodigd mee te denken over de wijze waarop de te sluiten overeenkomsten "in de markt gezet" kunnen worden. Specifieker is het doel van deze marktconsultatie:

1. Toetsen of er marktpartijen (nationaal en internationaal) zijn die interesse hebben in dergelijke projecten op het gebied van bouw terminal, bouw pier of bouw lounges.
2. Generiek inzicht krijgen in de overwegingen bij marktpartijen om wel of niet in te schrijven op aanbestedingen van Schiphol.
3. Specifiek inzicht krijgen in de interesse van de markt voor wat betreft de projecten zoals Terminal Zuid, C-Pier of Lounges 3 en 4. SNBV wil door middel van deze marktconsultatie een 'kaartenbak' creëren van partijen, welke (mondeling) geconsulteerd kunnen worden voor de bepaalde specifieke type projecten.

1.2 Leeswijzer en planning

In dit begeleidend document wordt het marktconsultatieproces beschreven en informatie verschaft op basis waarvan marktpartijen zich een beeld kunnen vormen van komende projecten binnen SNBV.

Dit document richt zich tot private partijen, waaronder bouwondernemingen en installatiebedrijven in binnen- en buitenland. Het bevat uitleg over de marktconsultatie zelf en bevat de link naar een aantal vragen die SNBV aan private partijen in de markt wenst voor te leggen.

- Hoofdstuk 2 gaat in op de algemene informatie over SNBV;
- Hoofdstuk 3 beschrijft de projecten waar het om gaat;
- Hoofdstuk 4 gaat in op de procedurele voorschriften van de marktconsultatie.

Wij willen u bij voorbaat hartelijk danken voor de inspanning en input. Wij stellen uw respons zeer op prijs, zien deze met belangstelling tegemoet en zullen uw gegevens zorgvuldig behandelen.

SNBV benadrukt dat deze Marktconsultatie geen onderdeel is van een aanbesteding zelf.

De planning van de marktconsultatie ziet er – behoudens ander bericht op een later moment – als volgt uit:

Activiteit	Datum
Publicatie marktconsultatie	15 augustus 2022
Uiterste termijn indienen respons	9 september 2022
Mondelinge toelichting	19 september t/m 7 oktober 2022
Verslag voor marktpartijen	November 2022

Een link naar de vragenlijst treft u hierbij aan: <https://forms.office.com/r/63rHpssU1h>. De vragenlijst is ook als bijlage bijgevoegd, zodat u zich een beeld kunt vormen van de vragen. Het invullen van de vragenlijst duurt tussen de 15 en 30 minuten.

Antwoorden die voor het in de planning genoemde moment worden verstrekt, worden sowieso meegenomen in de verdere voorbereidingen van een inkoopstrategie voor utiliteitsprojecten binnen Schiphol. Van latere responsen kan dit niet worden gegarandeerd.

2 Algemene informatie SNBV

Royal Schiphol Group is een onderneming met een belangrijke maatschappelijke opdracht, want met onze luchthavens creëren we waarde voor de samenleving en economie. Met luchthaven Schiphol willen we *the most sustainable and high quality airport* zijn voor reizigers, luchtvaartmaatschappijen en logistieke dienstverleners.

2.1 Organisatie SNBV

Schiphol Nederland B.V. (SNBV) is onderdeel van N.V. Luchthaven Schiphol. N.V. Luchthaven Schiphol voert haar activiteiten uit onder de naam Royal Schiphol Group. De Royal Schiphol Group is de exploitant van Amsterdam Airport Schiphol, de grootste luchthaven van Nederland (voor meer informatie over SNBV zie [Annual Report 2021 \(jaarverslagschiphol.nl\)](#)).

Aanbestedingen

Voor SNBV geldt als uitgangspunt dat zij als speciale-sectorbedrijf gebonden is aan de Aanbestedingswet 2012 bij het inkopen van werken, diensten en leveringen. Opdrachten boven de toepasselijke Europese drempelwaarde worden in voorkomend geval door middel van een Europese aanbesteding in de markt gezet.

Leverancierscode

SNBV onderneemt met respect voor mens, milieu en omgeving. Dat kunnen we alleen in nauwe samenwerking met onze leveranciers. In deze code wordt toegelicht wat van de leveranciers op het gebied van integriteit en Corporate Responsibility wordt verwacht. Klik hier voor de [Leverancierscode](#) (0.1 MB .pdf)

2.2 Duurzaamheid

De luchtvaartsector begint zich te herstellen van de covidpandemie. Royal Schiphol Group wil sterker uit deze crisis komen: building back better. Daarbij spelen de behoeftes van onze klanten en stakeholders een belangrijke rol. Daarom willen we koploper zijn in duurzaamheid en kwaliteit.

SNBV heeft een strategie op het gebied van de bijdrage van de luchtvaart aan klimaatverandering en de Sustainable Development Goals, het realiseren van een energiepositieve, circulaire bedrijfsvoering, en bevordering van duurzame luchtvaart en een gezonde leefomgeving rondom onze luchthaven. Het is onze ambitie de meest duurzame en hoogwaardige luchthaven ter wereld te creëren. We willen dat onze luchthaven in 2030 emissievrij en afvalvrij is, en in 2050 energiepositief en circulair. We blijven een leidende rol spelen in het verduurzamen van de luchtvaart, met als doel een CO₂ - neutrale luchtvaartsector in 2050 (zie verder [Schiphol | Sustaining Your World](#)).

2.3 Maincontracten

Onder de noemer 'maincontracts 2019' zijn Schiphol en Nederlandse bouwbedrijven na een Europese aanbesteding een strategische samenwerking aangegaan voor zes percelen voor bouw, verbouw en onderhoud van de infrastructuur. Het strategisch partnership is voor maximaal negen jaar afgesloten tot 2028.

De kern van deze maincontracts is het onderhouden en modificeren van assets in de bestaande infrastructuur op de luchthaven Schiphol. Ook kleine en middelgrote projecten tot een bepaald plafondbedrag (verschilt per contract maar kan oplopen tot 65 miljoen euro per opdracht) kunnen onder deze contracten uitgevoerd worden. Grote projecten die niet onder de maincontracts uitgevoerd kunnen worden, worden conform de Europese regelgeving apart aanbesteed.

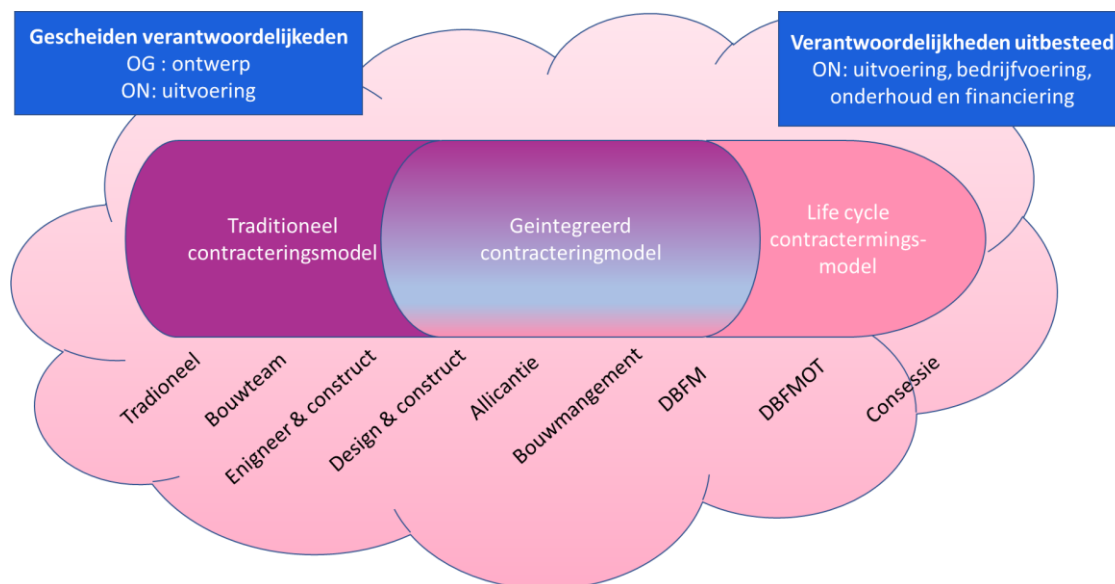
Deze marktconsultatie gaat over de grote complexe projecten die niet aan de maincontractors gegund kunnen worden.

2.4 Contractvormen

Contracten voor (utiliteits)bouw en infrastructuur worden gebruikelijk ingedeeld in drie categorieën: traditioneel, geïntegreerd en life cycle (ook wel aangeduid als: volledig geïntegreerd). In deze driedeling is een onderscheid gemaakt naar de verantwoordelijkheidsverdeling: welke partij (opdrachtgever of opdrachtnemer) verantwoordelijk is voor welke aspecten van een bouwopgave.

In elke categorie vallen verschillende contractvormen. Naast de basisvormen zijn verschillende tussenvormen mogelijk. Dit geldt zowel tussen traditioneel en geïntegreerd (bijvoorbeeld Engineer & Construct) als tussen geïntegreerde en life cycle contracten (bijvoorbeeld Design, Construct en Maintain). Het twee fasencontract is te scharen onder het traditioneel contracteringsmodel.

Hieronder een overzicht¹



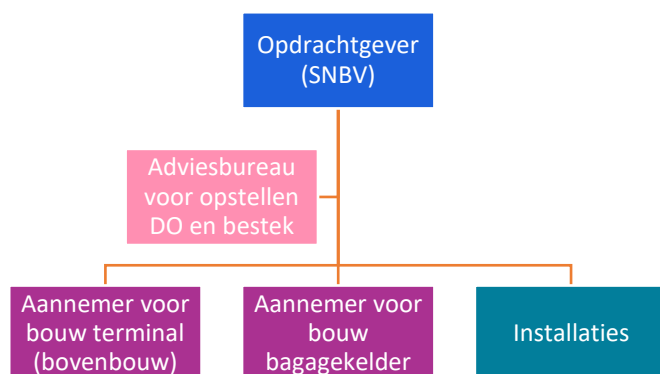
In deze marktconsultatie gebruiken we de onderstaande vier contractvormen:

1. Traditioneel (ontwerp en bestek gerealiseerd door SNBV, realisatie door aannemer)

Typerende rolverdeling:

Strikte scheiding ontwerp en uitvoering, ontwerper als adviseur opdrachtgever

¹ Zie [Meest bekende contractvormen \(twynstragudde.nl\)](https://www.twynstragudde.nl)



Voordelen

- Opdrachtgever heeft maximale invloed op eindproduct (via architect).
- In het algemeen: scherpe prijs (bij bepaalde marktomstandigheden).
- Veel kansen tot benutting marktwerking.
- Bekende patronen en juridische context.
- Keuzes eenvoudig politiek te verantwoorden (rechtmatigheid/ doelmatigheid).
- Eisen eenduidig interpreteerbaar.
- Eenvoudige aanbestedingsprocedure.

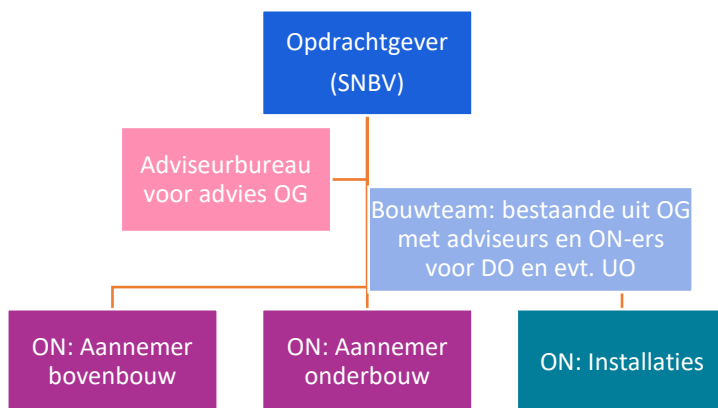
Nadelen

- Inhuren adviseurs of eigen deskundigheid noodzakelijk.
- Coördinatierol blijft bij opdrachtgever.
- Geen tijdige input kennis uitvoering.
- Minimalisatie verantwoordelijkheid bouwbedrijf, veel risico bij opdrachtgever (ontwerpverantwoordelijkheid).
- Volledigheid van stukken noodzakelijk (is in de praktijk nooit het geval).
- Bouwbedrijf: geen prikkel om te optimaliseren na contractering.
- Tijd en kostenonzekerheid.
- UAV 2012: beperkte aansprakelijkheid!
- Ontwerprisico's en toezicht bij Opdrachtgever.
- Onvermijdelijke strijdcultuur.
- Hoge offertekosten.

2. Twee-fase contract (bouwteam)

Typerende rolverdeling

Bouwer als adviseur in bouwteam



Voordelen

- Inbreng uitvoerings- en kostendeskundigheid levert betere budgetbeheersing.
- Invloed opdrachtgever op project blijft groot.
- Tijdsbesparing (mogelijk).
- Bekende patronen en juridische context.
- Eisen eenduidig interpreteerbaar (bestek en tekeningen).

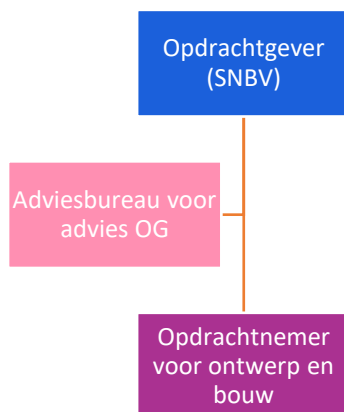
Nadelen

- Minder marktwerking vanaf moment inschakelen bouwbedrijf.
- Inhuren adviseurs.
- Coördinatie en stuurcapaciteit vanuit opdrachtgever noodzakelijk.
- Potentieel onduidelijke verantwoordelijkheden en dus aansprakelijkheden; ontwerpverantwoordelijk bij opdrachtgever.
- In begin vaak geen actieve inbreng: vaak calculator in plaats van kostendeskundige.
- Tijd- en kostenonzekerheid.
- Inhuren adviseurs of eigen deskundigheid noodzakelijk.
- Coördinatiefunctie blijft noodzakelijk.
- Geen tijdige input kennis uitvoering.
- Er blijft veel risico bij opdrachtgever.
- Bouwbedrijf geneigd om accent te leggen op maakbaarheid i.p.v. esthetische kwaliteit.
- UAV2012: beperkte aansprakelijkheid!
- Ontwerprisico's en toezicht bij Opdrachtgever.
- Keuzen minder eenvoudig politiek te verantwoorden.

3. Geïntegreerd (ontwerp en realisatie gerealiseerd door opdrachtnemer)

Typerende rolverdeling

Ontwerp en uitvoeringsdeskundigheid in 1 hand



Voordelen

- Een Contractpartner.
- Tijd- en kostenzekerheid.
- Vroegtijdig inzicht in totale kosten.
- Risico's helder verlegd naar realisator.
- Lagere voorbereidingskosten.
- Vroege prijszekerheid.
- Ontwerprisico's weg van Opdrachtgever.
- OG neemt afstand van gedetailleerde controle op bouwplaats.
- Snel kunnen bouwen.
- Goede kansen tot benutting marktwerking

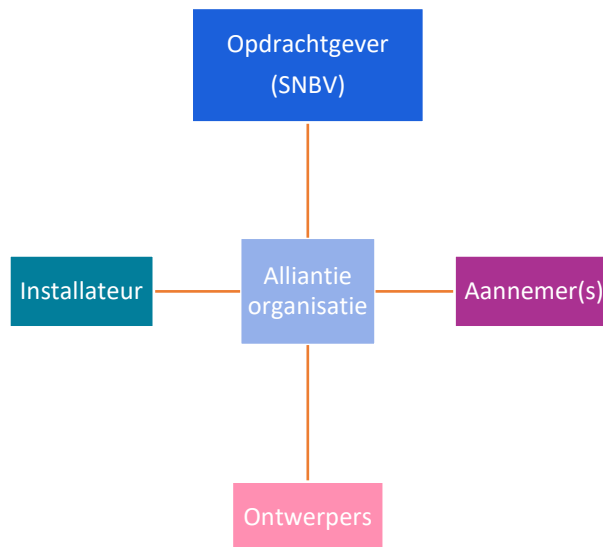
- Relatief bekende patronen en juridische context.
- Inhuren adviseurs of eigen deskundigheid minder noodzakelijk.
- Coördinatiefunctie niet noodzakelijk.
- Tijdige input kennis uitvoering.
- Weinig risico bij opdrachtgever (ontwerpverantwoordelijkheid).

Nadelen

- Minder bijsturingmogelijkheden tijdens project-verloop.
 - Opdrachtgever heeft minder invloed op eindproduct.
 - Opdrachtgever moet mee onderhandelen over alles dat niet vastligt.
 - Soms ondergeschikte rol architect/design.
 - Relatief hoge transactiekosten.
 - Creativiteit ten behoeve van opdrachtgever beperkt tot voor contractmoment.
 - Keuzes minder eenvoudig politiek te verantwoorden (rechtmatigheid/doelmatigheid).
 - Brede deskundigheid vereist bij beoordeling aanbiedingen.
 - Bouwbedrijf geneigd om te tornen aan proces/kwaliteit.
 - Hoge offertekosten.
 - (Scope)wijzigingen na contractvorming zijn doorgaans kostbaar.
4. Project alliantie (ontwerp en realisatie gerealiseerd door een geïntegreerde organisatie gevormd door opdracht gevende-, ontwerpende- en uitvoeren partijen).

Typerende rolverdeling

OG en ON werken nauw samen in één organisatie



Voordelen

- Transformatie: kernactiviteiten verbeteren door toegang tot nieuwe technologieën, vaardigheden en inzichten van andere organisaties.
- Flexibiliteit: door de snel veranderende omgeving zijn allianties ideaal om snel ergens op te reageren en zich aan te passen aan die omgeving.
- Concurrentiepositie: door het aangaan van een alliantie kan de concurrentiepositie van een organisatie aanzienlijk verbeterd worden.
- Kostenreductie: door het delen van kosten met partners.
- Risicoverdeling: het risico van projecten wordt verdeeld over meerdere partners.

Nadelen

- Afhankelijk van andere organisaties. Iedereen dient het gezamenlijke doel na te streven en wederzijds vertrouwen op te bouwen. Hier gaat het regelmatig mis binnen allianties.
- De eigen organisatie wordt blootgesteld aan de andere organisaties.
- Mogelijk verlies van autonomie, omzet en klanten.
- Het neemt veel tijd in beslag om relaties met de andere partijen op te bouwen.

3 Portfolio utiliteitsprojecten 2030

Amsterdam Airport Schiphol is een wereldspeler in de luchtvaart en wil dat ook in de toekomst blijven. Dag na dag werken we eraan om de verwachtingen van onze passagiers te overtreffen, daarom voeren we jaarlijkse grootschalige renovatie- en bouwwerkzaamheden uit. We bouwen verder aan het Schiphol van morgen: altijd op zoek naar de beste ideeën en creatieve oplossingen.

De volgende stap in onze renovatieplannen is de bouw van een terminal, het renoveren van een pier en twee lounges. We kunnen dit niet alleen! We hebben hulp nodig van nieuwe pioniers, enthousiaste professionals die samen met ons een succesvolle stap naar de toekomst willen zetten.

Zie voor meer informatie over projecten op Schiphol: [Schiphol | Building and renewal projects](#)

3.1 Uitdagingen

Schiphol kent meerdere uitdagingen bij het in de markt zetten van de projecten. In deze paragraaf zijn verschillende uitdagingen opgenomen. In de vragenlijst bij deze marktconsultatie komen wij terug op deze uitdagingen en horen wij graag van de marktpartijen de suggesties om hier in de projecten mee om te gaan.

- 1 Opdeling van één project in meerdere segmenten – één contract of meerdere kleine contracten?

Het creëren van een nieuwe terminal aan de zuidkant van Schiphol, het vernieuwen van Pier C is een uitdagende klus. Kabels en leidingen moeten worden verplaatst, wegen worden verlegd, platformen en vliegtuigopstanden aangepast, enz. De projecten (aanbestedingen) kunnen eventueel worden opgedeeld in verschillende percelen. Gezien de omvang van het projecten en de nodige ontwerp- en bouwdisciplines die hierbij betrokken zijn, zullen coördinatie en interfaces tussen projecten en percelen een grote uitdaging vormen. Ontwerpen en contracten moeten allemaal naadloos op elkaar aansluiten. Het niet voldoen aan dit criterium leidt tot frustratie, extra kosten en vertragingen voor Schiphol en de aannemers. Het gunnen van de gehele opdracht (of grote delen ervan) aan één partij of consortium zal dit 'interface'-probleem in theorie toewijzen aan de partij die het best is toegerust om ermee om te gaan, waardoor de integriteit van het project zoveel mogelijk wordt gewaarborgd. De pier, terminal en aanverwante projecten hebben echter elk hun eigen complexiteit. Dus wat te doen?

We willen graag van de marktpartijen horen, wat de minimale en maximale omvang van de projecten moet zijn. Bent u geïnteresseerd in projecten tot 50 miljoen, 100 miljoen of juist projecten vanaf 500 miljoen of meer.

2 Traditioneel of geïntegreerd aanbestedings- en contracteringsproces?

Schiphol kan kiezen voor een traditionele aanpak, waarbij eerst het ontwerp wordt aanbesteed en daarna de realisatie of voor een integrale (en functionele) aanpak. De redenen voor een geïntegreerde aanpak zijn:

- Het toewijzen van de verantwoordelijkheid voor ontwerp, bouw (en eventueel onderhoud) aan één partij kan leiden tot kortere doorlooptijden, omdat de ontwerp- en bouwfasen elkaar gedeeltelijk kunnen overlappen;
- Kostenbeheersing door bindende afspraken over de ontwerp-, bouw- en onderhoudskosten;
- Hogere kwaliteit, omdat het ontwerpproces door meerdere disciplines tegelijk wordt gevoed, waardoor een optimale balans ontstaat tussen ontwerp, constructie en onderhoud; en
- Minder traditionele coördinatieproblemen (zie uitdaging 1).

Geïntegreerde projecten brengen echter ook risico's met zich mee.

Aannemers kunnen in verschillende fases van het project worden betrokken. Wij onderkennen de volgende fases:

SO = Structuurontwerp

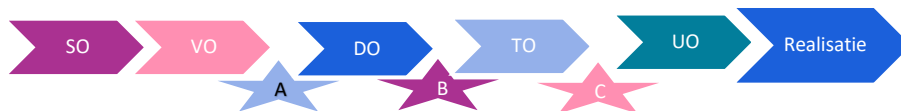
VO = Voorontwerp

DO = Definitief ontwerp

TO = Technisch ontwerp (Bestek)

UO = Uitvoeringsgereed ontwerp

Realisatie = Uitvoering van het project



We horen graag van de marktpartijen in welke fase van het project zij betrokken willen worden.

- A. Na het VO
- B. Na het DO
- C. Na het TO
- D. Anders

3 Soort aanbestedingsprocedures

De luchthaven Schiphol valt onder de Richtlijnen voor Speciale Sectoren. Zij kan kiezen uit verschillende aanbestedingsprocedure. Wij horen graag van de marktpartijen welke procedure de voorkeur heeft.

- A. Openbare procedure (procedure in 1 fase, waarbij alle ondernemingen welke voldoen aan de geschiktheidseisen kunnen inschrijven).

Voordelen:

- Veel concurrentiedruk op inschrijvers.
- De hele markt kan inschrijven.
- Objectief, transparant en niet-discriminerend.
- Kortste doorlooptijd van alle Europese procedures.

Nadelen:

- Strak beschreven procedure, weinig vrijheid bij het inrichten van de procedure.
- Mogelijk worden (te) veel offertes ingediend.
- Hoge procedurekosten (onder meer vanwege veel offertes), zowel voor aanbestedende dienst als voor inschrijvers.
- Onderhandelen is niet toegestaan.

- B. Niet-openbare procedure (procedure in 2 fases, waarbij minimaal 5 ondernemingen worden geselecteerd op grond van selectiecriteria, alleen deze ondernemingen mogen een inschrijving doen).

Voordelen:

- Concurrentiedruk op gegadigden.
- De hele markt kan zich aanmelden.
- Aantrekkelijke procedure, vooral voor aanbieders.
- Objectief, transparant en niet-discriminerend.
- Het aantal inschrijvers kan worden beperkt, waardoor de administratieve last relatief laag is.

Nadelen:

- Strak beschreven procedure, weinig vrijheid bij het inrichten van de procedure.
- Lange procedure met voorgeschreven minimumtermijnen, langer dan de openbare procedure.
- Vrij hoge procedurekosten, ook voor inschrijvers, maar een stuk lager dan de openbare procedure.
- Onderhandelen is niet toegestaan.

- C. Onderhandelingsprocedure met aankondiging (procedure in verschillende fases, waarbij in de eerste fase minimaal 3 ondernemingen worden geselecteerd op grond van selectiecriteria, alleen met deze ondernemingen worden onderhandelingsrondes gehouden.) Deze procedure biedt Schiphol de mogelijkheid om met deze marktpartijen te onderhandelen over hun inschrijving.

Voordelen

- De procedure biedt veel ruimte aan de aanbestedende dienst en de aanbieder om een goede oplossing te vinden voor de (bijzondere/complex) behoefte van de aanbestedende dienst.
- Aankondiging van de opdracht garandeert een zekere mate van transparantie.
- Concurrentiedruk op de gegadigden, iedereen kan zich aanmelden.

Nadelen

- De mededingingsprocedure met onderhandeling biedt ruimte voor subjectieve beoordeling.
 - De procedure is voor zowel de aanbestedende dienst als de inschrijvers arbeidsintensief.
- D. Concurrentiegericht dialoog (deze procedure biedt de ruimte voor geschikte partijen om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van Schiphol te kunnen voorzien. Vervolgens kan Schiphol in de dialoog samen met deze deelnemers de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) het best in zijn behoefte kan voorzien)

Voordelen

- De procedure biedt veel ruimte aan de aanbestedende dienst en de aanbieder om een goede oplossing te vinden voor de (bijzondere/complex) behoefte van de aanbestedende dienst.
- Aankondiging van de opdracht garandeert een zekere mate van transparantie.
- Concurrentiedruk op de gegadigden, iedereen kan zich aanmelden.

Nadelen

- De concurrentiegerichte dialoog biedt ruimte voor subjectieve beoordeling.
- De procedure is voor zowel de aanbestedende dienst als de inschrijvers arbeidsintensief.

4 Realisatie zonder minimale operationele overlast en verstoring

De luchthaven Schiphol is altijd open en continu in bedrijf. Op elk uur van de dag vertrekken en komen er vliegtuigen aan. Maar ook passagiers en personeel komen en gaan op elk uur van de dag. Toch moet er gelijktijdig onderhoud en (ver)bouwwerkzaamheden plaatsvinden. Deze (ver)bouwwerkzaamheden verstoren de primaire luchthaven processen. Zowel de gebruikers van de luchthaven als de omgeving van de luchthaven ervaren soms hinder en overlast van de (ver)bouwwerkzaamheden die moeten plaatsvinden. Soms gaat het om een directe hinder in de vorm van een vertraging van hun vlucht, een beperking in beschikbare ruimte of capaciteit. Anderzijds beleven ze de (ver)bouwwerkzaamheden als een ongewenst effect door zich te ergeren aan geluid, omleidingen of bereikbaarheid. Schiphol ziet het als een uitdaging om de projecten zonder operationele overlast (hinder) en verstoring van processen en omgeving te laten plaatsvinden. Nieuwe

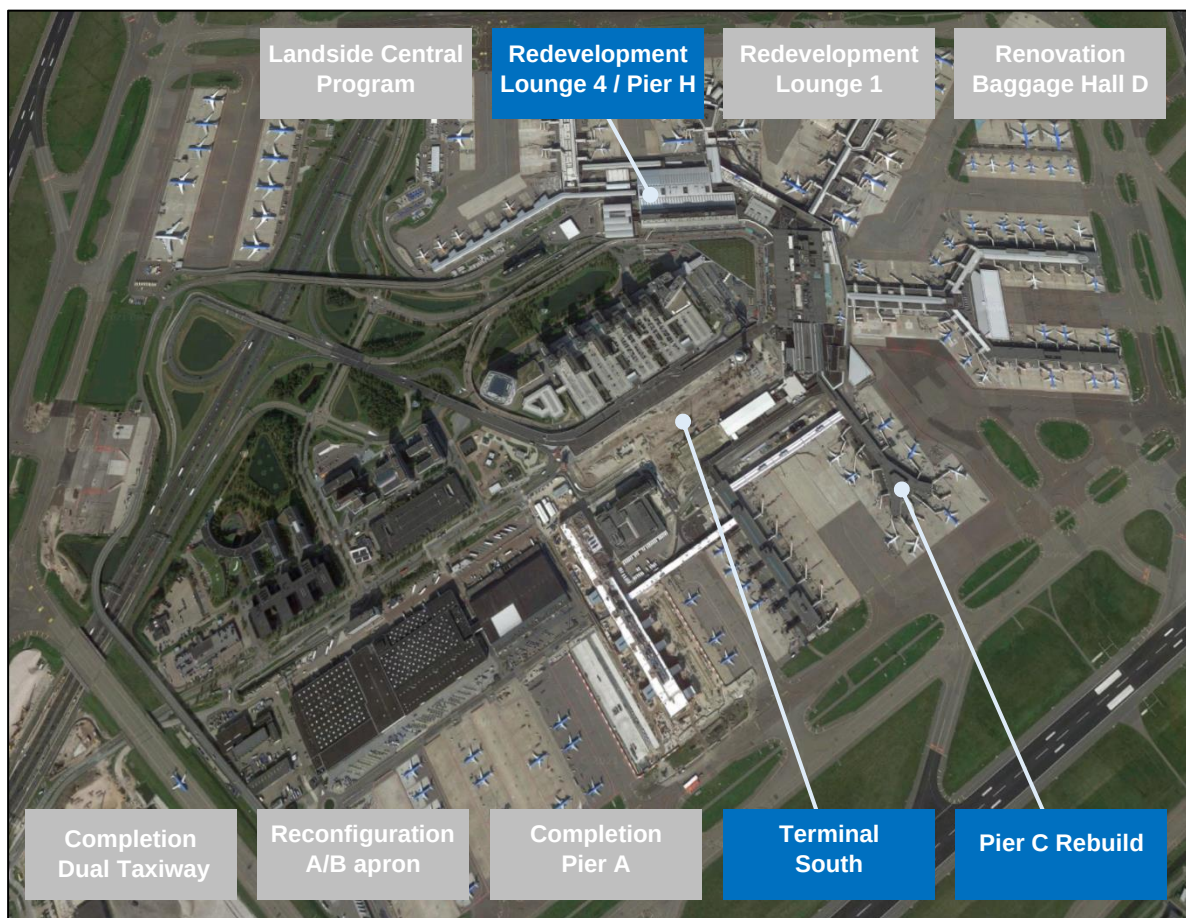
innovatieve bouwmethoden zouden een bijdrage kunnen leveren aan het minimaliseren van overlast en/of verstoring.

De grote projecten van de toekomst hebben wij verdeeld in drie categorieën, waarbij per categorie een voorbeeldproject is opgenomen.

Het gaat om:

- Grote projecten: de bouw van een terminal uitbreiding (projecten vanaf 1 miljard euro)
- Middelgrote projecten: De renovatie/vervanging van een hele pier (projecten van 250 miljoen tot 500 miljoen euro), en
- Projecten binnen een bestaande omgeving, zoals de (ver)bouw van lounges (projecten vanaf 65 t/m 250 miljoen euro)

Voor 2030 zijn de volgende projecten gepland:



3.2 Grote utiliteitsprojecten, zoals realisatie Terminal Zuid

Aanleiding

Sinds het begin van het vorige decennium heeft Schiphol plannen voor een uitbreiding van het terminal complex op Schiphol Centrum. Deels vanwege de voortdurende groei van de luchtvaart tot 2019, maar ook omdat kwaliteitsstandaarden en duurzaamheidseisen in de luchtvaart stijgen en de relatieve kwaliteitsperceptie van Schiphol ten opzichte van haar concurrenten daalt.

Er zijn drie hoofddoelstellingen voor het realiseren van de Terminal Zuid, namelijk:

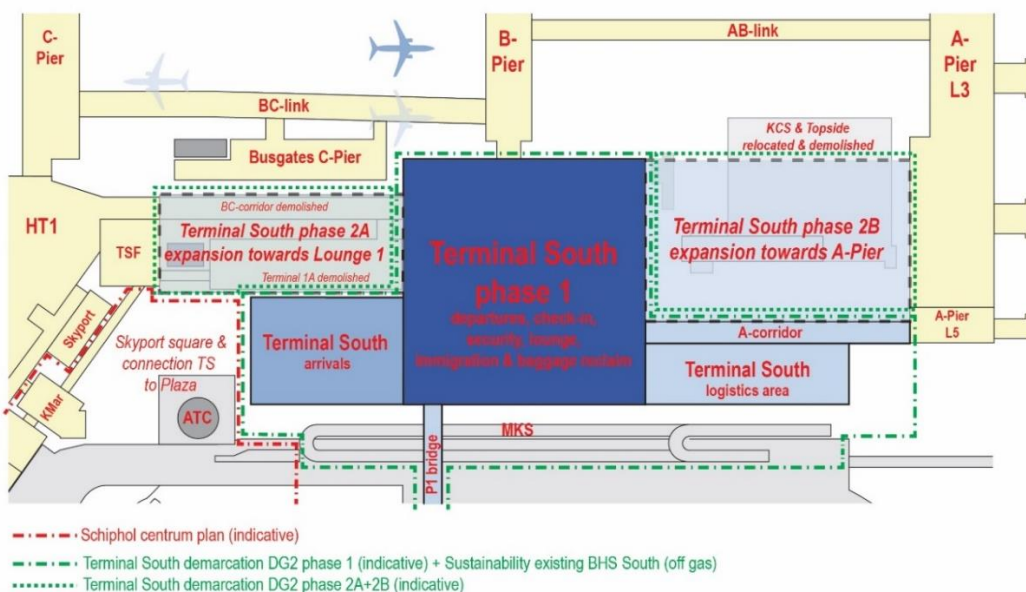
1. Creëren van 'schuifruimte' om de huidige capaciteit problemen op te lossen en andere terminal en bagage renovatieprojecten mogelijk te maken;
2. Kwaliteit verbetering om additionele ruimte te bieden voor nieuwe en/of veranderende processen, daarbij is er sprake van een sterke focus op het halen van kwaliteit normeringen/targets en het commerciële potentieel van de luchthaven beter uit te nutten;
3. Duurzaamheid: Terminal Zuid zal ontwikkeld en gerealiseerd worden volgens de Schiphol Roadmap Sustainability, met eisen als LEED Platinum, energie positief en circulair (BCI >60%).

In 2017 heeft Schiphol Nederland B.V. (SNBV) een Europese aanbestedingsprocedure gehouden voor "Terminal Integrated Design" voor de nieuwe terminal. De opdracht is eind 2017 gegund aan KL AIR V.o.f., gevestigd te Rotterdam, zijnde een maatschap gevormd door KAAAN Architecten B.V., ESTUDIO Lamela SLP, ABT B.V. en INECO.

Naar aanleiding van de impact van Covid-19 zag SNBV zich genoodzaakt dit project in 2020 te pauzeren en de betrokken diensten op te schorten en nog lopende aanbestedingstrajecten te beëindigen. Eind 2021 is door SNBV besloten de nieuwe terminal alsnog te laten bouwen onder de naam 'Terminal Zuid', zij het in een andere vorm waardoor een oplossing nodig is. SNBV zal samen met de al eerder gecontracteerde ontwerppartij het oorspronkelijke terminalconcept omvormen tot een nieuw schets- en voorlopig ontwerp voor het alsnog benodigde Zuid concept.

Scope indicatie Terminal Zuid:

- Het bouwterrein zal ongeveer 150m x 150m bedragen.
- De verwachte netto vloeroppervlakte van deze eerste fase zal ongeveer 70.000 m2 bedragen. Het verwachte bruto vloeroppervlak zal ca. 100.000 m2 gaan bedragen.
- Bagage + logistieke kelder (exclusief bagage systeem)
- Bovenbouw (diverse functies)
- Opleveringsdata tussen 2030 en 2033

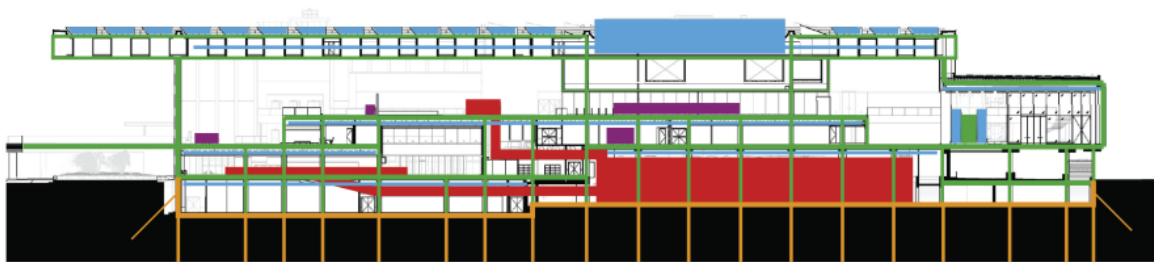


De benodigde 'schuifruimte' zal aan de zuidzijde van het bestaande terminal complex (in fasen) gerealiseerd worden, zie voor de locatie onderstaande afbeelding:



De scope is vooralsnog onderverdeeld in verschillende werkpakketten, wij denken momenteel aan de volgende decompositie:

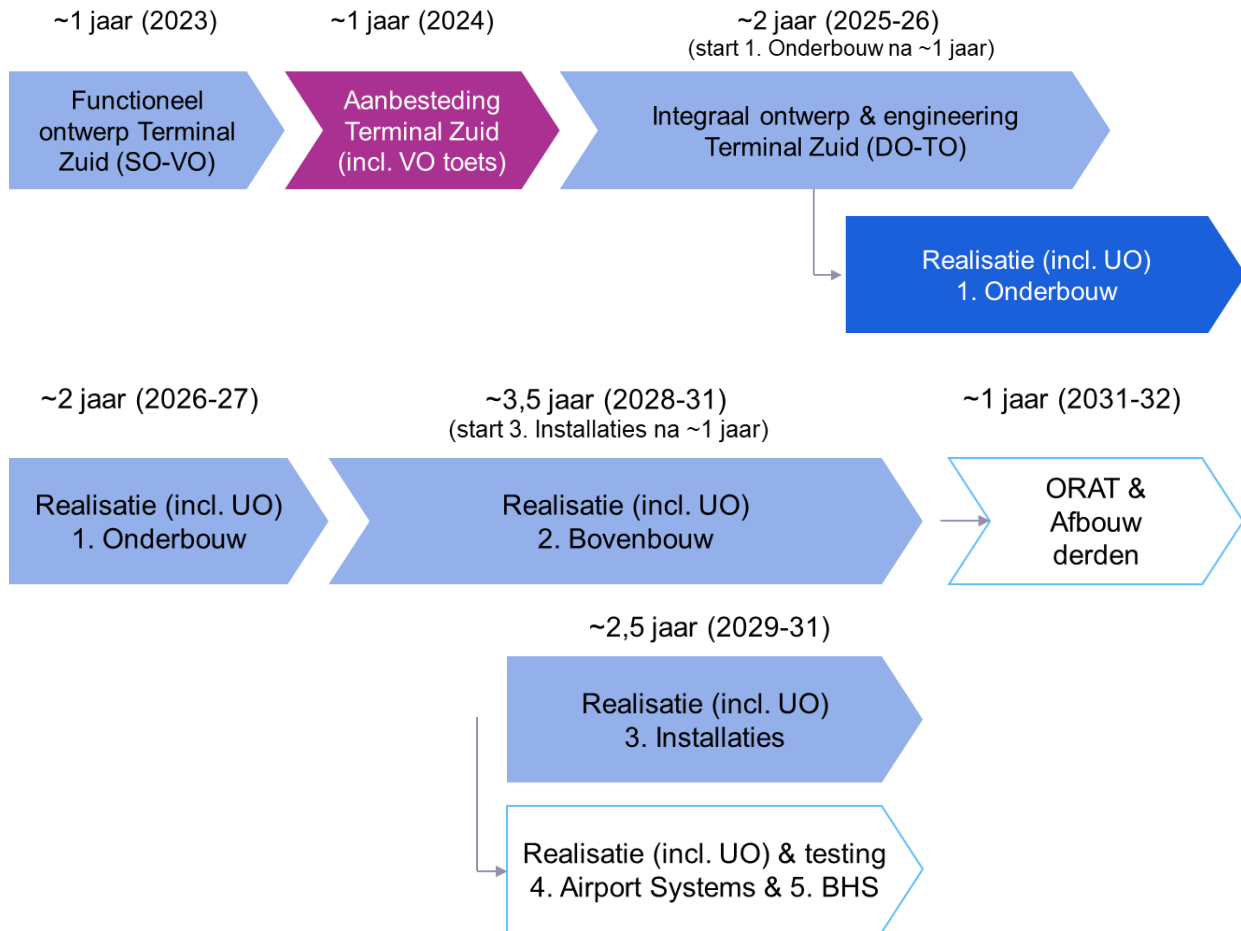
1. Bagage kelder en logistieke kelder.
2. Bovenbouw bestaande uit een volledig luchthaven passagiersterminal complex met onder andere vertrek, aankomst, transfer en ondersteuning functies. De bovenbouw bevat onder andere de hoofddraagconstructie, gevels, dak en afwerkingen;
3. Installaties en techniek voor o.a. elektrotechniek, werktuigbouw, transport en brandveiligheid;
4. De luchthaven systemen, voor een terminal zijn talloze systemen benodigd. Een deel van de systemen zal door Schiphol geleverd worden en een deel door de markt;
5. Het bagage systeem. Het bagage systeem zelf zit niet in de scope van deze marktconsultatie.



1. Onderbouw (fundering)
2. Bovenbouw (hoofddraagconstructie, gevel, dak, afwerkingen)
3. Installaties (E, W, Transport)
4. Airport systems (security, cussci's)
5. Baggage (BHS, check-in, reclaim)

* decompositie indicatie op basis van een eerder ontwerp ter illustratie.

Op basis van bovenstaande decompositie en ervaringen met andere projecten is een mogelijke planning uitgewerkt.



Uitgangspunten en aannames bij deze planning:

- Schiphol is samen met zijn ontwerper verantwoordelijk voor het functioneel ontwerp (SO-VO);
- Het afgeronde functioneel ontwerp (=VO) zal onderdeel zijn van de aanbesteding;
- Het integrale ontwerp & engineering traject (DO-TO) zal via een 'full-joint-approach' tot stand komen, dit wil zeggen dat er een gezamenlijk DO-TO ontwerptraject met opdrachtgever (OG), opdrachtnemers (ON's), adviseurs/ontwerpers en supply chain wordt voorzien. De exacte rol- en verantwoordelijkheidsverdeling is nog niet bepaald;
- Realisatie & overdracht fase van ~6,5 jaar van 2026 t/m medio 2032;
- Een gelijktijdige realisatie en oplevering van Terminal Zuid en Bagage.

3.3 Middelgrote utiliteitsprojecten, zoals Pier C

Nieuwbouw C Pier

De C pier is als oudste pier van Schiphol zowel bouwkundig als installatietechnisch aan het einde van zijn levensduur. Een grootschalige renovatie of vervanging van de C pier is noodzakelijk om het functioneren van de C pier naar de toekomst te kunnen borgen en aansluiting te vinden bij de ontwikkeling van een duurzame luchthaven Schiphol.

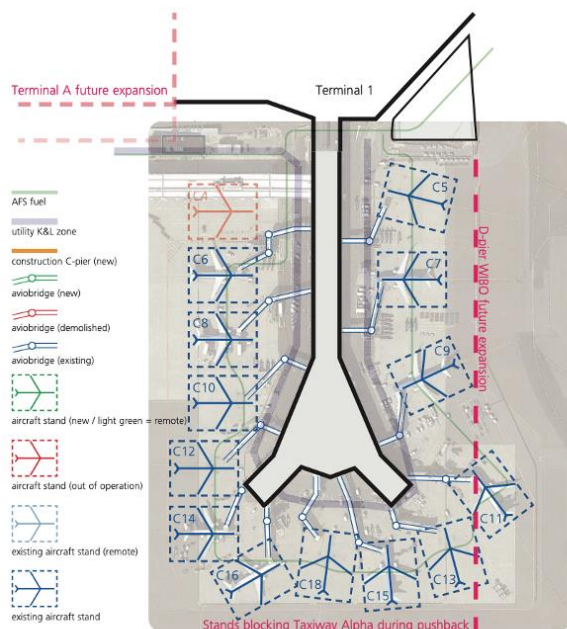
Naast een aantal technisch redenen om de C pier te vervangen biedt dit nieuwbouwproject ook de mogelijkheid om de zit- en flowcapaciteit van het passagiersgebied te vergroten en de vliegtuigopstelplaatsen (VOP) aan te passen voor een nieuwe generatie grotere vliegtuigen.

Na een afweging van vele modellen van de nieuwe pier en bijbehorende voorstellen voor bouwfaseringen, is gekozen voor een nieuwe C pier die een gelijke (rechte) vorm krijgt als de huidige B pier. De omvang van de nieuwe C pier bedraagt ca. 20.000 m2 verdeeld over 2 bouwlagen.

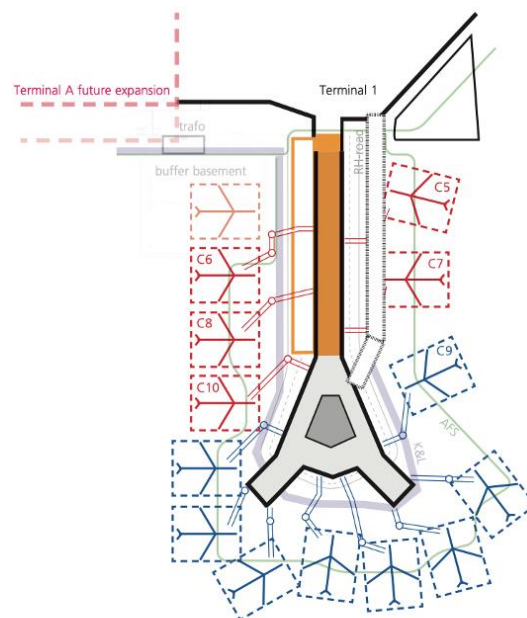
Gedurende de realisatiefase van de nieuwe C pier zal een deel van de capaciteit van de huidige pier niet beschikbaar zijn voor de operatie. Het tijdelijke verlies aan VOP's en gate capaciteit wordt opgelost door aanvullende capaciteit 'schuifruimte' te creëren op andere locaties. Naast de C pier zijn tijdelijke busgates voorzien waarmee passagiers naar andere VOP-locaties kunnen worden gebracht.

De gekozen bouwfasering bestaat uit de volgende fasen (zie afbeeldingen):

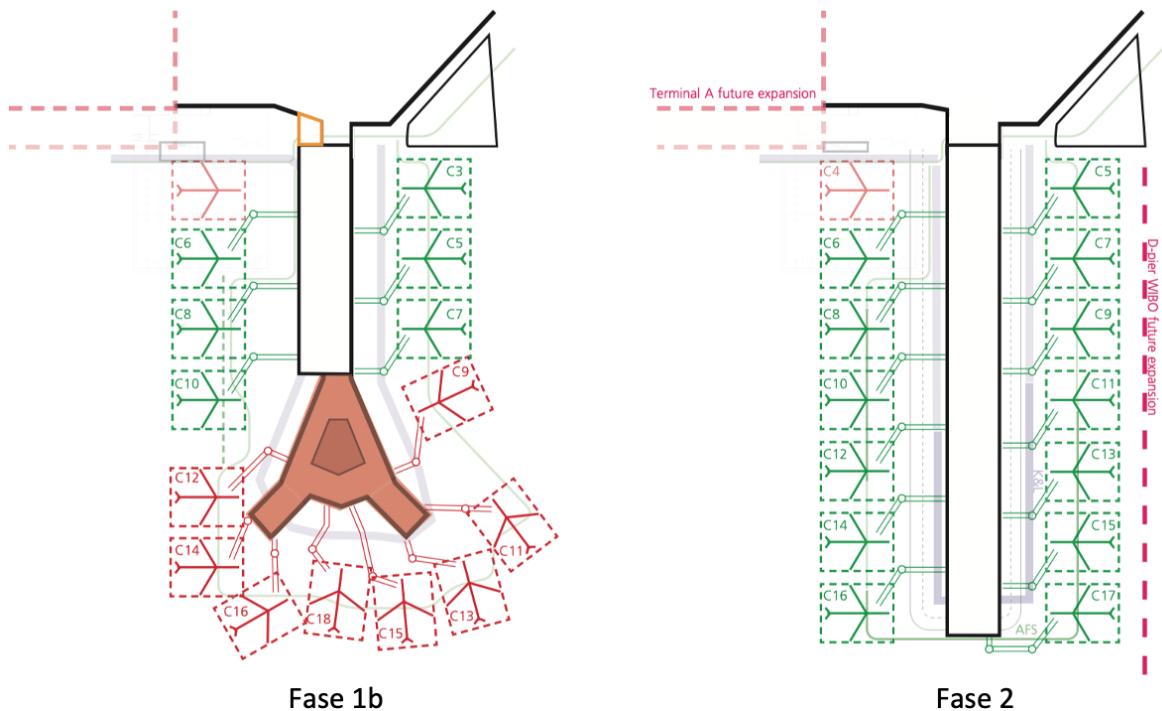
- Fase 0: huidige situatie.
- Fase 1a: bouw van tijdelijke corridor tussen de terminal en de kop van de huidige pier.
- Fase 1b: demontage bestaande steel van de pier, nieuwbouw van het 1e deel van de bredere pier en aanpassing van VOP's; demontage tijdelijke corridor.
- Fase 2: demontage bestaande kop van de pier, nieuwbouw van het 2e deel van de bredere pier en aanpassing van VOP's.



Fase 0



Fase 1a



Indicatief is voor elke bouwfase drie jaar gepland:

- Fase 1: 2026 t/m 2028;
- Fase 2: 2029 t/m 2031.

Specifieke kenmerken en uitdagingen van dit bouwproject zijn:

- Bouwen op 'airside' betekent mensen, materialen en materieel in beveiligd gebied.
- Bouwen in het hart van de luchthaven met nabijgelegen kritische processen die veilig en ongestoord doorgang moeten vinden.
- Het dilemma dat een uitvoering in meerdere fasen noodzakelijk is om de benodigde capaciteit aan de luchthaven te blijven bieden, maar de fasering een negatief effect heeft op de bouwtijd, bouwkosten, overlast en moeilijkheidsgraad van het bouwproces.

3.4 Utiliteitsprojecten binnen bestaande omgeving, zoals lounge 3 en 4

3.4.1 Aanleiding

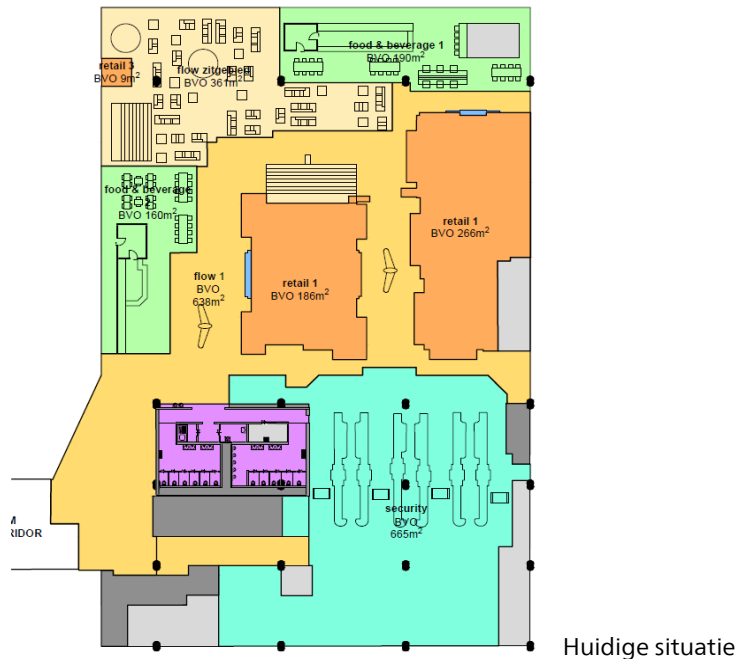
De belangrijkste drijfveer voor project Lounge 4 is 'Ensure Airport Capacity'. Op basis van de capaciteitsvraag van 2019 ontstaat er een tekort dat de operationele normen overschrijdt, zowel wat betreft flow als sanitaire capaciteit. Dit capaciteitstekort zal worden verergerd door de voorziene vlootvernieuwing van easyJet (A321Neo).

Een uitbreiding van Lounge 4 draagt bij aan de Top Performance Indicators (TPI's) van Schiphol voor Passagiers, Luchtvaartmaatschappijen, Aandeelhouders en Duurzaamheid.

In Lounge 4 is tussen 2022 en 2030 extra stroom, sanitair en commerciële capaciteit nodig. Dit resulteert in de volgende behoeften:

- Flow: circa 500-1250m² (gebaseerd op resp. operationele en ontwerpnorm) extra flowruimte.
- Sanitaire voorzieningen: 7 extra toiletten.
- Retail: 960m² extra ruimte, op basis van commerciële doelstellingen.
- F&B: 870m² extra ruimte, op basis van commerciële doelstellingen.

Naast het oplossen van deze capaciteitsknelpunten, zoekt Schiphol naar mogelijkheden voor een tussentijdse upgrade van Lounge 4. Onder andere door meer doorstroomruimte en zitcapaciteit en een vergelijkbare look-and-feel als andere Schiphol Lounges. Ook de capaciteit van het beveiligingsfilter moet worden vergroot.



3.4.2 Scope en uitgangspunten

Uitgangspunt is dat een aantal andere projecten (initiatieven) tevens doorgang vinden, t.w.:

- Redevelopment Lounge 3 met eveneens een uitbreiding naar het noorden.
- Extension mezzanine DF3 met 5 extra security lanes (zodat Vertrekfilter 4 kan vervallen).
- Upgrade technical installations Terminal 3 (omdat er anders onvoldoende elektra en warmte/koude beschikbaar is).
- Expansion sanitary facilities, er dienen voldoende capaciteit in lounge 4 gecreëerd te worden.

Het project bevat de bouwkundige, installatietechnische en IT-aanpassingen en bestaat op hoofdlijnen uit de volgende onderdelen:

- Het uitbreiden van Lounge 4 richting het noorden inclusief het integreren van de G-corridor hierin en de benodigde constructieve aanpassingen over de Rinse Hofstraweg en de bagagekelder.
- Het ingroeien van Lounge 4 in Lounge 3 (een deel van Lounge 3 wordt aan Lounge 4 toegevoegd).
- Het realiseren van een Schengen-verbinding, inclusief een stijgdaalpartij bestaande uit een lift, vaste trap en twee roltrappen.
- Het ontmantelen van Vertrekfilter 4 en dit gebied transformeren tot loungegebied aan de Lounge 4 zijde en vertrekgebied aan de Vertrekhal 4 zijde.
- Het aanpassen van de inrichting (flow- en zitgebied) van Lounge 4 inclusief de cascoveorzieningen van concessionarissen.

Specifieke kenmerken van dit bouwproject zijn:

- Bouwen op 'airside' betekent mensen, materialen en materieel in beveiligd gebied.
- Bouwen in de operatie van de luchthaven met nabijgelegen kritische passagiers- en bagagestromen die veilig en ongestoord doorgang moeten vinden.
- Het dilemma dat een uitvoering in meerdere fasen noodzakelijk is om de benodigde capaciteit aan de luchthaven te blijven bieden, terwijl die fasering een negatief effect heeft op de bouwtijd, bouwkosten, overlast en moeilijkheidsgraad van het bouwproces.

3.4.3 Uitdagingen

Bouwtechnisch

- De uitbreiding van Lounge 4 (en 3) vraagt om constructieve aanpassingen welke moeten worden ingepast in de onderliggende bagagekelder en RH-weg met nogal wat technische, operationele en

uitvoeringsrisico's. In de pre-projectfase is hier al uitgebreid onderzoek gedaan. De constructeur van het project zal worden gevraagd om dit verder uit te werken in het SO tot een oplossing die tegen beperkte (acceptabele) risico's uitvoerbaar is én operationeel past. Hierbij zal tevens het deel van Lounge 3 worden meegenomen omdat de uitbreiding van de terminal bouwtechnisch en logischerwijs als één geheel moet worden gezien. Indien nodig zal extra expertise worden ingeschakeld of een second opinion worden gevraagd.

- Op voorhand wordt voor de uitvoering een fasering in zes fases voorzien met daarin een optimalisatie- en maakbaarheidsvraagstuk, t.w.:
 - Fase 1 Realiseren van de noordextensie zodat de ruimte ontstaat voor de herinrichting
 - Fase 2 Ontmantelen van het deel in Lounge 3 en dit toevoegen aan Lounge 4, en realiseren corridorverbinding naar Lounge 4 door in Lounge 3
 - Fase 3 Instellen tijdelijke G-corridor en realiseren nieuwe GH-corridorverbinding naar G- en H-pier in noordextensie
 - Fase 4 Herinrichten van de nieuwe (grotere) Lounge 4, voorbereiden/start stijgdaalpunt in Lounge 4
 - Fase 5 Afronden stijgdaalpunt in Lounge 4
 - Fase 6 Ontmantelen en herinrichten Vertrekfilter 4
- "Lounge 4 expansion" wordt momenteel als een apart project gezien van "Redevelopment Lounge 3", "Extension mezzanine DF3", "Upgrade technical installations Terminal 3" en "Expansion sanitary facilities" terwijl dit uiteindelijk één integrale oplossing moet worden. Bezien moet worden of er bepaalde delen van deze projecten gecombineerd moeten worden binnen één project of programma of juist niet.

4 Procedurele voorschriften marktconsultatie

De marktconsultatie bestaat uit een schriftelijke en mondelinge deel (consultatiegesprekken). Private partijen kunnen zich aan de hand van de bij dit document behorende bijlagen een nader beeld vormen van de projecten.

4.1 Schriftelijke vragenlijst

Om een goed beeld te hebben van de mogelijkheden binnen de markt heeft SNBV een vragenlijst opgesteld. De schriftelijke vragenlijst is te naderen via deze link <https://forms.office.com/r/63rHpssU1h>. De vragenlijst is ook als bijlage bijgevoegd, zodat u zich een beeld kunt vormen van de vragen. Het invullen van de vragenlijst duurt tussen de 15 en 30 minuten.

Bij de schriftelijke toelichting is SNBV vooral geïnteresseerd in de generieke aspecten bij werken voor Schiphol. Wat maakt SNBV een interessante opdrachtgever?

4.2 Mondelinge toelichting

Afhankelijk van de schriftelijke beantwoording is het mogelijk dat SNBV één of meerdere marktpartijen zal uitnodigen voor een individuele, mondelinge toelichting op de schriftelijke vragenlijst. Deze gesprekken zullen in de periode als genoemd in de planning plaatsvinden ten kantore van SNBV op Schiphol of worden gehouden via MS Teams.

Bij de mondelinge toelichting is SNBV vooral geïnteresseerd in de specifieke projecten en de kansen en risico's bij de uitvoering van deze projecten.

4.3 Verslag marktconsultatie

Na afloop van de marktconsultatie zal SNBV een eindverslag opstellen en publiceren op TenderNed.

Het eindverslag zal een geabstraheerde weergave op hoofdlijnen bevatten van de verkregen informatie en inzichten in de diverse projecten. In het eindverslag van de marktconsultatie zal de door SNBV verkregen informatie uitsluitend geanonimiseerd worden weergegeven. Concurrentiegevoelige of geheime bedrijfsinformatie wordt niet gepubliceerd. Aan het eindverslag zal uit oogpunt van transparantie de lijst met deelnemers (incl. NAW-gegevens) aan de (schriftelijke en mondelinge) marktconsultatie worden toegevoegd.

4.4 Contactpunt en mogelijkheid tot het stellen van vragen

Deze marktconsultatie wordt begeleid door Corporate Procurement/ Cluster Construction & Infra. Contactpersoon is Pauline Bos, Senior Sourcing Manager. Zij is in beginsel bereikbaar via TenderNed. Mocht dit om technische redenen niet mogelijk of contact anderszins noodzakelijk zijn, dan kunnen marktpartijen contact opnemen via pauline.bos@schiphol.nl. Mede vanwege het oriënterende karakter van de marktconsultatie, voorziet de procedure niet in een vragenronde. Mocht u toch prangende vragen hebben, dan kunt u die aan bovenstaand contact richten. Vervolgens zal per geval worden bekeken of en op welke wijze in deze fase geantwoord kan worden.

4.5 Voorwaarden

Het doel van de marktconsultatie is nadrukkelijk niet om een voorselectie van partijen te maken in het kader van mogelijk toekomstige aanbestedingen. Voor zover nodig benadrukt SNBV dat uw deelname of afzien van deelname aan de marktconsultatie op geen enkele wijze een positieve of negatieve invloed zal hebben op uw mogelijkheid tot deelname aan een voorgenomen aanbesteding.

Door deelname aan deze marktconsultatie geeft u te kennen onvoorwaardelijk akkoord te gaan met de volgende voorwaarden:

- De marktconsultatie is voor alle betrokkenen vrijblijvend. SNBV alsmede de marktpartijen zijn op geen enkele wijze gebonden aan de uitkomsten van de marktconsultatie.
- SNBV behoudt zich het recht voor om contact op te nemen met de marktpartij voor verduidelijking of toelichting op de vragen/ antwoorden.
- Partijen kunnen geen rechten ontleen aan de informatie die ten behoeve van de marktconsultatie is verstrekt. Verstrekte informatie in het kader van de marktconsultatie kan afwijken van in een mogelijke aanbesteding te verstrekken informatie.
- Claims over het gebruik van informatie, vertrouwelijkheid, of verzoeken om vergoedingen in verband hiermee worden niet gehonoreerd.
- Er wordt geen vergoeding toegekend aan de deelnemers van deze marktconsultatie.
- Dit document is uitsluitend geschreven in het kader van deze marktconsultatie.
- Dit document, deelname of bijdrage aan de marktconsultatie geldt niet als uitnodiging tot inschrijving op de (Europese) aanbesteding(en) noch kunnen daaraan anderszins rechten worden ontleend.

