



Contactpersonen

ir. J. Stevens (Inkoper)

M +31 6 1560 1867

janny.stevens@rijksoverheid.nl

ir. T.E. Loesink

(Projectmanager)

M +31 6 1562 5441

ton.loesink@rijksoverheid.nl

Samenvatting Marktconsultatie - 3 gelijksoortige
kantoorgebouwen

Datum

30 april 2020

Kenmerk

19423

Geachte heer, mevrouw,

Hierbij treft u de samenvatting van de gehouden 'Marktconsultatie 3 gelijksoortige gebouwen'. Een uitnodiging voor deze marktconsultatie is verzonden aan partijen waarmee het Rijksvastgoedbedrijf contracten heeft (of had), te weten:

- 8 bouwbedrijven
- 2 integrale ingenieurbureaus
- 2 architectenbureaus

De bereidheid om deel te nemen aan deze marktconsultatie was hoog. Van negen partijen is een schriftelijke reactie ontvangen. Acht partijen waren graag bereid een en ander toe te lichten tijdens een overleg op kantoor van het RVB.

Door het RVB zijn voor deze gesloten marktconsultatie partijen benaderd van wie wordt verwacht dat zij alle drie de projecten kunnen uitvoeren: desgewenst volgtijdelijk.

Drie bouwbedrijven maken deel uit van de tien grootste in Nederland. Vijf bouwbedrijven vallen in de categorie 'midden groot': de 45 grootste bouwbedrijven in Nederland¹. Zes bouwbedrijven zijn op gesprek geweest.

Om inzichten op te doen vanuit verschillende perspectieven, zijn ook een beperkter aantal architecten- en ingenieurbureaus gevraagd.

Van 1 integraal ingenieurbureau en 1 architectenbureau (met bouwkundige engineering in het dienstenpakket) zijn reacties ontvangen. Ook is met hen overleg gevoerd op kantoor van het RVB.

Bij de selectie van de 12 marktpartijen is naast de beschikbare capaciteit, in eerste instantie gekeken naar 'Past Performance' gegevens van het RVB.

Deze samenvatting wordt door het Rijksvastgoedbedrijf integraal meegenomen in de interne contractafweging. Volledigheidshalve wordt opgemerkt, dat dit document niet de enige input is voor die afweging. Ook projectkenmerken (zoals zekerheid van de scope), eigenschappen van de gebruiker, capaciteitsafwegingen intern, input vergelijkbare projecten, etc. worden meegenomen in de afweging.

¹ Bron: top 50 Cobouw 2018

Op moment van schrijven is de contractafweging nog niet afgerond. De meest relevante inzichten zijn:

Het borgen van een lerend effect voor de drie gebouwen door:

- Gelijke (dedicated) teams aan de zijde van zowel opdrachtnemer als RVB waarbij er volop aandacht is voor een goede samenwerking;
- Het doorlopen van het ontwerp en idealiter ook (een deel) van het realisatietraject van 1 gebouw, voordat wordt begonnen aan gebouw 2 en 3. Op deze wijze kunnen de lessons learned meegenomen worden bij het volgende gebouw.

Het optimaliseren van het schaalvoordeel door:

- Het integreren van werkpakketten om op deze wijze de realiserende partijen vroegtijdig mee te laten denken over de maakbaarheid van het ontwerp en ruimte te bieden aan realiserende partijen voor innovatieve oplossingen.
- Het zoveel als mogelijk identiek maken van de drie locaties: gelijk (technisch) programma van eisen, hoge mate van repetitie, modulair bouwen.

Voor het RVB heeft deze marktconsultatie veel nieuwe inzichten opgeleverd. Ook was het waardevol om kennis te maken met de mensen achter de marktpartijen. Door de schriftelijke antwoorden en de toelichting hierop tijdens een persoonlijk gesprek, is het beter mogelijk om focus (en daarmee weging) aan te brengen voor de onderwerpen die betrokken worden bij de contractafweging.

Het team wil alle betrokkenen nogmaals bedanken voor hun inbreng.

Projectinformatie

Het Rijksvastgoedbedrijf is voornemens om een aantal gelijksoortige gebouwen te realiseren:

- Aantal gebouwen: 3;
- Omvang ca. 6.000 - 7.000 m² BVO per gebouw;
- Grove omschrijving functionaliteit: kantoorwerkplekken, vergaderruimtes en algemene ruimtes;
- Locaties verspreid door het land (Drenthe, Gelderland en Noord-Brabant);
- De situering van de locaties vraagt om een context specifiek ontwerp en beeldkwaliteit, gekoppeld aan de eerder benoemde functionele gelijkheid: d.w.z. aan de binnenzijde herkenbaar als één van de drie gebouwen en van buiten passend bij de omgeving;

Voor de overige projectinformatie wordt verwezen naar de uitvraag van de marktconsultatie.

Werkpakketten

De volgende werkpakketten zijn te onderscheiden:

- Ontwerpen gebouw(en)
- Realiseren gebouw(en)

- Ontwerpen Terreininrichting en infrastructuur
- Realiseren Terreininrichting en infrastructuur
- (Circulair) slopen

Het integreren van werkpakketten 'ontwerpen en realiseren gebouwen en terreinen + infrastructuur' behoort tot de scenario's. Integratie met het werkpakket '(Circulair) slopen behoort ook tot de scenario's.

Naast het al dan niet integreren van werkpakketten speelt het al dan niet clusteren voor de gebouwen: d.w.z. per werkpakket (al dan niet geïntegreerd) 1 aparte opdracht per gebouw, of voor de drie gebouwen 1 contract bij 1 partij (geclusterd).

Het RVB is zich ervan bewust dat beide keuzes niet onafhankelijk van elkaar te zien zijn en de verschillende voor- en nadelen van de keuze bij het clusteringsvraagstuk, versterkt of verzwakt kunnen worden door de keuze voor het integreren (en vice versa). Ook de bouworganisatievorm speelt een rol.

Proces en indicatieve planning marktconsultatie

Onderstaande tabel beschrijft het te doorlopen proces en daarbij horende planning.

Nr.	Activiteit	Datum (indicatief)
1	Verzenden marktconsultatie aan marktpartijen	21-11-2019
2	Indienen antwoorden door marktpartijen (schriftelijke vragenronde)	13-1-2020
3	Individuele gesprekken tussen marktpartijen en RVB	16-01-2020 t/m 11-02-2020.
4	Mogelijkheid tot markeren vertrouwelijke informatie	25-2-2020
5	Delen van het verslag van de consultatie	April 2020

Onderwerpen marktconsultatie

De vragen zijn per onderwerp samengevoegd. De volgende onderwerpen zijn ondergebracht in de paragrafen 1 t/m 4:

1. Schaaloordeel
2. Bouworganisatievorm
3. Aanbestedingsprocedure
4. Overige

1. Schaalvoordeel

Doel 'Schaalvoordeel':

Het RVB wenst een schaalvoordeel te behalen aangezien meerdere soortgelijke gebouwen worden ontworpen en gerealiseerd.

nr.	vragen en achtergrond bij onderwerp 'Schaalvoordeel'
Vraag 1.1	Indien schaalvoordeel te behalen is (binnen een werkpakket voor de 3 gebouwen): wat is dit schaalvoordeel dan precies? Denk aan geld, lerend vermogen, kwaliteit, tijd, ervaring / verbeteren (bouw)techniek, schaalvoordeel voor de opdrachtnemer, schaalvoordeel voor het RVB, etc.
Achtergrond 1.1	<i>Het RVB wenst meer inzicht in de verschillende vormen van schaalvoordeel.</i>
Antwoord 1.1	Alle partijen geven aan dat er schaalvoordeel te behalen is: hoewel de interpretatie van het begrip bij partijen soms anders is. Sommigen duiden op schaalvoordeel door werkpakketten samen te voegen, waar anderen duiden op voordeel door samenvoegen van locaties/gebouwen. Wel wordt opgemerkt dat het schaalvoordeel teniet wordt gedaan/minder wordt, als de repetitie/gelijkvormigheid van de gebouwen ter discussie staat. Als voorwaarden voor gelijkvormigheid worden genoemd: stramienmaat, bouwmethodiek, installatieconcept, detaillering, gevelontwerp etc. De volgende aspecten voor schaalvoordeel zijn genoemd en onderbouwd: - Lerend vermogen, mits er voldoende tijd tussen gebouw 1 en 2/3 zit. - o Het lerend vermogen staat en valt ook bij het hebben van één (dedicated) team, zowel aan OG als ON-zijde. Dit voor zowel de ontwerpfase als de realisatiefase. Over de teams op de bouw tijdens de realisatiefase verschillen de meningen: enkele partijen geven aan dat dezelfde teams volgtijdelijk op alle drie de locaties kunnen werken. Anderen geven aan dat dit met name voor de zuidelijke locatie niet waarschijnlijk is gezien de afstand. - Financieel voordeel: - o Efficiëntere organisatie (één team voor 3 projecten; sommige activiteiten hoeven maar eenmalig te worden uitgevoerd) - o Efficiëntere projectbeheersing (o.a. vertaling van eisen RVB, eenmalig ontwerpmanagement, geïntegreerd risicomanagement) - o Verkorten van de totale doorlooptijd is mogelijk voor de drie gebouwen: doorlooptijd engineeringfase kan gereduceerd worden tot max. 0,5 jr. Hierdoor zal de

	bouwkostenstijging gereduceerd worden. Ook wordt genoemd dat het tijdsvoordeel beperkt kan zijn door: ▪ externe factoren, zoals vergunningsprocedures, bereikbaarheid en beschikbaarheid van de locatie (project specifiek). - o Reductie faalkosten door maximaal gebruik te maken van het lerend effect: 1 gebouw afronden (doorlopen van een volledige PDCA cyclus) voordat wordt verder gegaan met de overige 2 gebouwen. Ook genoemd wordt het tenminste doorlopen van 1 gebouw t/m ruwbouwfase. Ook focus op de discipline calculatie wordt genoemd. - o Inkoop efficiëntie, hoewel dit aandeel zeer klein wordt geacht. - o Twee partijen noemen kostenreductie (daling honorarium) door het bieden van continuïteit in geval van 3 gebouwen. Onderaannemers zullen hierdoor scherper aan kunnen aanbieden. - Planning: - o Met name ontwerpen en voorbereiden van één traject met drie dezelfde gebouwen is veel efficiënter dan drie losse trajecten. - o Eén basis voor het BIM model / BIM protocol - o Minder overleg nodig: project overstijgend voortgangsoverleg op onderdelen. De tenderprocedure hoeft zowel aan de zijde van het RVB als opdrachtnemer 1 maal doorlopen te worden. Ook wordt genoemd: het voordeel van 1 contractueel model. Dit werkt tijdbesparend. - Kwaliteit - o Lerend vermogen zorgt voor kwaliteitsverbetering - o Ontwerpen van één goed doordacht bouwkundig model als basis voor de drie gebouwen (idealiter in BIM) borgt kwaliteit. De ingeschatte (financiële) omvang van het schaalvoordeel op basis van alle reacties varieert tussen 5 en 20% voor het ontwerp- en werkvoorbereidingstraject. Qua uitvoeringskosten is het lastiger inschatten. Op basis van alle reacties wordt gedacht wordt aan ca. 5% reductie door bovengenoemde aspecten waaronder inkoopvoordeel, reductie faalkosten en het bieden van meer continuïteit. Laatstgenoemde wordt met name genoemd door middelgrote bouwers en één niet-bouwer. Er wordt opgemerkt dat er bij het contracteren van 3 gebouwen een optimale aanbidding gedaan kan worden. Echter ligt het voor de hand dat door het RVB gecompenseerd zal moeten worden wanneer 1 of 2 gebouwen uiteindelijk niet door zullen gaan. Het schaalvoordeel gaat dan immers verloren.
vraag 1.2	Op welke wijze kan door het RVB gestuurd worden op optimaal schaalvoordeel?
Achtergrond 1.2	Het RVB wenst meer inzicht in een optimale uitvraag.

Antwoord 1.2	De antwoorden van de partijen hebben opvallend veel gelijkenissen. Het schaalvoordeel valt of staat met een aantal voorwaarden en dus is het zaak om daarop te sturen: - Het integreren van werkpakketten wordt door 4 bouwbedrijven genoemd. Op deze wijze worden de realiserende partijen in de gelegenheid gesteld om mee te denken over bijv. innovatieve oplossingen. - Hetzelfde team (zowel vanuit OG als ON) wordt door meerdere partijen genoemd. Eén partij noemt: 1 projectmanager voor de drie gebouwen. - Zoveel als mogelijk identiek maken van de drie locaties: gelijk (technisch) programma van eisen, hoge mate van repetitie, modulair bouwen. - Tijd tussen fases en/of deelprojecten optimaliseren is mogelijk door mijlpalen contractueel op te nemen. - o Gebouwen idealiter opvolgend: minimaal 2 gebouwen, ook wordt genoemd; - o Een lichte overlap tussen ontwerpfases wordt genoemd. Alleen op deze wijze kunnen dezelfde teamleden doorgaan met het volgende project. Risico bestaat immers dat zij - bij een tussenpose – op andere projecten ingezet zullen worden. - Voldoende tijd voor ontwerp en voorbereiding, daar ligt een grote kans op schaalvoordeel. - Beperken van de hoeveelheid wijzigingen tijdens en na ontwerp en uitvoering. - Mogelijkheden voor dialoog optimaliseren: ruimte bieden voor innovatieve oplossingen - 1 partij gaat in op de wijze van aanbesteden en contracteren voor het bereiken van maximaal schaalvoordeel. Hierbij worden de volgende voor het RVB niet gangbare vormen genoemd: - o Bouwteamachtige constructie met elementen van een raamcontract; - o Het inregelen van een invloedcomponent aan de voorkant; - o het 'vastklikken' van de prijs enige tijd na gunning project. De realiserende partij is verantwoordelijk voor ontwerp, maakbaarheid en uitvoering. Verder wordt het integreren van de werkpakketten ontwerpen en realiseren genoemd als katalysator van het schaalvoordeel. Ook het collectief sturen op risico's draagt bij aan het schaalvoordeel. Let op: bij scopewijziging kan schaalvoordeel teniet gedaan worden.
Vragen 1.3	Draagt het volgtijdelijk/ gefaseerd uitvoeren van een werkpakket – voor de drie gebouwen - bij aan het behalen van het

	schaalvoordeel? Wat is hierbij optimaal voor de volgtijdelijkheid en fasering?
<i>Achtergrond 1.3</i>	<i>Het RVB heeft de indruk dat schaalvoordeel te bereiken is door het gelijktijdig in de markt zetten van werkpakketten (al dan niet geïntegreerd) voor 3 gebouwen, i.p.v. 1 gebouw. De realisatie zou volgtijdelijk kunnen plaatsvinden. Voorbeeld 'volgtijdelijk': het tweede kantoorgebouw kan met fase 1 starten, wanneer het eerste kantoorgebouw in fase 2 geraakt.</i> <i>Het RVB verwacht dat volgtijdelijk uitvoeren van werkzaamheden (ontwerpen, bouwvoorbereiding en realiseren) leidt tot schaalvoordeel (denk aan lerend vermogen). Hierbij wordt gedacht aan bijv. een periode van 3 maanden tussen gelijksoortige werkzaamheden voor de drie gebouwen. Is het bereiken van schaalvoordeel door een deels volgtijdelijke uitvoering een juiste aannahme? En zo ja, hoeveel tijd is gewenst tussen de gelijksoortige werkzaamheden voor de drie gebouwen?</i>
Antwoord 1.3	Dat er een interval nodig is voor lerend vermogen, daar zijn alle partijen het over eens. Opvallend is dat de partijen daar hun eigen uitwerking aan geven. De lengte van de benodigde interval varieert tussen ca. 3 en 9 maanden, rekening houdend met de tijd van een fase plus evaluatietijd. Meer specifiek door de verschillende partijen: - Max. 1 maand leemte tussen de werkpakketten om het teambehoud te borgen; - Tot en met VO gelijktijdig (tenderfase) ontwikkelen: afbouw bepalend laten zijn, zodat 1 team na afronding telkens door kan naar het volgende gebouw. - Knip tussen ruwbouw en afbouw, zodat deze voor de drie gebouwen opeenvolgend kunnen plaatsvinden. Door 1 partij wordt een lichte overlap tussen de ontwerpfases genoemd: alleen op deze wijze kunnen dezelfde teamleden doorgaan met het volgende project. Risico bestaat immers dat zij, bij een tussenpose, op andere projecten ingezet zullen worden. Verder wordt door meerdere partijen aangegeven dat idealiter gebouw 1 het volledige proces doorloopt (t/m uitvoering), zodat ook uitvoeringsissues in het ontwerp van gebouw 2 en 3 meegenomen kunnen worden.
Vraag 1.4	Indien geen schaalvoordeel – op onderdelen - te bereiken is: graag een toelichting waarom dit niet het geval is.
<i>Achtergrond 1.4</i>	<i>Zie 1.3</i>
Antwoord 1.4	Bijna alle partijen zien schaalvoordelen, maar er zijn wel ook risico's te onderkennen: - Fasering van de projecten/intervallen opnemen, betekent een langere totale doorlooptijd en daarmee kostenstijging (indexatie en risico bouwkosten)

	- Het kan zijn dat het samenwerkingsproces tussen OG en ON niet soepel loopt. In dit geval heb je dan ook op drie projecten een issue. - Esthetische eisen in relatie tot de omgeving kunnen het schaalvoordeel beperken. - Als om welke reden dan ook de genoemde voorwaarden uit 1.2 niet gehaald kunnen worden dan wel teniet gedaan worden. - Externe factoren (bijv. vergunningen) kunnen de bedachte gelijkheid tussen gebouwen verstoren en daarmee het schaalvoordeel (deels) te niet doen. - De stikstofproblematiek kan zorgen voor grote onzekerheid over het door kunnen gaan van een project. Bij het clusteren van de drie gebouwen wordt het probleem aanzienlijk vergroot. Er wordt zelfs genoemd dat alleen vanwege dit stikstofprobleem, de gebouwen ondergebracht zouden moeten worden in afzonderlijke contracten.
Vraag 1.5	Wat zijn de voor- en nadelen van het integreren van werkpakketten?
Achtergrond 1.5	<i>Verkrijgen van inzicht in voorkeuren van zowel ontwerpende als realiserende partijen.</i>
Antwoord 1.5	Voordelen zijn: - Meer grip op het ontwerpproces en –keuzes door de uitvoerende partij, inclusief kennis van ketenpartners voor specifieke aspecten (gevel, installaties, etc.), waardoor het ontwerp beter maakbaar wordt. Het is van meerwaarde dat de aannemer door zijn rol in het ontwerpproces de onderliggende gedachten en bedoelingen van het ontwerp beter kent en daarmee beter weet waar wel/geen alternatieven voorgesteld kunnen worden. - Ontwerprisico's bij de ON (voordeel voor OG). - Meer ruimte voor innovatie en slimmere oplossingen - Reductie van de faalkosten. - Het maximaal benutten van het schaalvoordeel: hiervoor is de invloed van de aannemer op het ontwerp essentieel. - Minder stakeholders/betrokkenen, minder demarcatie risico's - Prefabricage en andere uitvoeringstechnische voordelen kunnen beter op het ontwerp worden afgestemd. Prefabricage heeft daarbij een positief effect op de veiligheid. - Samenwerken volgens 'best for project'. - Risicoverdeling: risico's bij de partij die deze het beste kan dragen - Optimalisatie van het lerend vermogen. - BIM: Integrale aanpak tussen prestatie, ontwerp, uitwerking en realisatie. - Circulair slopen: dit is mogelijk bij het integreren van ook sloop (vooraf).

	- De optimale mogelijkheden voor de samenwerking: optimaal beheersen van raakvlakken is kerncompetentie aannemer: - o Validatie gesprekken - o Het in contact blijven met de OG - o Dialoog dicht bij de eindgebruiker - o Idee: ontwerpatelier tijdens de dialoog ontwerprichtingen als dialoogproduct. Nadelen zijn: - Specifieke gebruikerswensen en wijzigingen (al dan niet door externe invloed, zoals wet-en regelgeving) die een grote invloed hebben op het proces, planning en kosten. - Noodzakelijke selectie van uitvoerende partij vroeg in het proces. - Dat de opdrachtgever minder invloed heeft op het proces: ontwerp en realisatie. - Hogere tenderkosten voor gegadigden (meer inspanning calculatie en ontwerp) - Risico dat er geen heldere Stop&Go momenten worden afgesproken. Dit vergt een duidelijke fasering en stevig projectmanagement aan opdrachtgevers en opdrachtnemers zijde: prima oplosbaar, maar wel een aandachtspunt.
--	--

2. Bouworganisatievorm

Doel Bouworganisatievorm:

De aanbestedende dienst wenst een bouworganisatievorm toe te passen, die aansluit bij de wensen van het RVB én aantrekkelijk is voor de marktpartijen.

nr.	vragen en achtergrond bij onderwerp 'Bouworganisatievorm'
Vraag 2.1	Met welke bouworganisatievorm wordt maximaal aangesloten bij de wensen van uw onderneming, vanuit het perspectief van een <u>realiserende</u> marktpartij? De keuze bestaat uit: - Design (D) + Build (B) (afzonderlijk / traditioneel) - Engineer & Build (E&B) (geïntegreerd) - Design & Build (D&B) (geïntegreerd) Worden bij de verschillende vormen D+B, E&B, D&B de schaalvoordelen groter/kleiner dan wel teniet gedaan? Bij welke vorm kan uw organisatie de meeste kwaliteit leveren en waar blijkt dat uit? Graag een toelichting waarbij ook het onderwerp kwaliteit een plaats krijgt.
Achtergrond 2.1	<i>Het RVB past, uit het oogpunt van beheersbaarheid, een beperkt aantal bouworganisatie- en contractvormen toe. Bij de grote projecten is er een mogelijkheid voor geïntegreerde contracten; D&B, maar ook wel DBFMO. Laatste is vooralsnog geen voor de hand liggende optie voor onderhavige gebouwen. Vanuit de marktpartijen zijn er geluiden dat men graag voor 'traditionele' projecten gaat. Voor de realiserende partijen houdt dit in: De eerste optie: 'Build'. Het RVB wenst inzage te krijgen in de voorkeuren van de marktpartijen.</i>
Antwoord 2.1	Nagenoeg alle bouwbedrijven hebben een voorkeur voor een geïntegreerde contractvorm. Hoofdzakelijk D&B en in iets mindere mate E&B. Het meesturen van een SO/VO door OG wordt als optie genoemd. De voorkeur voor D&B is hoofdzakelijk vanwege het kunnen inbrengen van uitvoeringskennis in het ontwerp. Dat is ook kenmerkend voor de kwaliteitsborging. Als bepaalde keuzes al gemaakt zijn door een andere (ontwerpende) partij, is er geen natuurlijke prikkel tot verbetering en optimalisaties, i.r.t. kwaliteit. Eerdere betrokkenheid biedt tevens mogelijkheid tot betere projectbeheersing. Een hogere betrokkenheid wordt door 1 van de partijen gezien als drijfveer voor borging van kwaliteit.

	Verder opperden veel partijen in de gesprekken regelmatig nog een vierde (voorkeurs)optie: een bouwteam (-achtige constructie). Hierin kan je wel de voordelen van D&B meenemen en beperk je aanzienlijk de tenderkosten, zit je niet vast aan een ontwerp uit de tender (dus meer invloed gebruiker/OG), etc. Mogelijk zijn er ook bepaald hybride vormen, zoals een twee-fase contract.
Vraag 2.2	Met welke bouworganisatievorm wordt maximaal aangesloten bij de wensen van uw onderneming vanuit het perspectief van een <u>ontwerpende</u> marktpartij? De keuze bestaat uit 2 keuzes en in geval van 1 keuze; een drietal subkeuzes: - Contractering door het RVB met als opgave: - o Het maken van een Technisch Ontwerp (TO) danwel Uitvoeringsgereed Ontwerp (UO); - o Het maken van een Voorontwerp (VO), in geval van D&B via de realiserende partij; - o Het maken van een Definitief Ontwerp (DO) in geval van E&B waarbij de realiserende partij die ook een deel van de engineering op zich neemt). - Contractering door een realiserende marktpartij.
Achtergrond 2.2	<i>Zie achtergrond bij vraag 2.1</i> <i>Bij het beantwoorden van de vraag door ontwerpende partijen, krijgt het RVB graag inzage in hun voorkeuren.</i>
Antwoord 2.2	De ontwerpende partijen geven aan voorkeur te hebben voor integrale betrokkenheid, in ieder geval t/m DO. Tegelijkertijd kan dit zowel door contractering door het RVB als door contractering door een realiserende partij. Elke vorm heeft voor- en nadelen. De keuze voor de bouworganisatievorm hangt af van velerlei zaken.

3. Aanbestedingsprocedure

Doel: De aanbestedende dienst wenst een optimale aanbestedingsprocedure te kiezen, die aansluit bij de wensen van het RVB én de wensen van de marktpartijen.

nr.	vragen en achtergrond bij onderwerp 'Aanbestedingsprocedure'
Vraag 3.1	Welke aanbestedingsprocedure sluit het beste aan bij de wensen van uw onderneming: - Openbaar, Europees, of - Niet openbaar, Europees, of - Concurrentiegericht dialoog - Etc. Kunt u een toelichting geven uw antwoord?
<i>Achtergrond</i> 3.1	De ervaring leert dat de procedure 'Concurrentiegericht Dialoog' de marktpartijen de mogelijkheid biedt om de inschrijving te optimaliseren. Zo kan het RVB mogelijk inschrijvingen verwachten die beter aansluiten bij de uitvraag. Echter is de tijdsinspanning – voor zowel de inschrijvers als het RVB - groter bij deze procedure. De overige procedures hebben zo ook hun voor- en nadelen.
Antwoord 3.1	De concurrentiegericht dialoog (CGD) heeft voor de meeste partijen de voorkeur. Enkele middelgrote aannemers noemen de Niet-openbare procedure als voorkeur, waarbij voldoende mogelijkheden voor een dialoog zijn opgenomen. Enkele grote aannemers en ook een enkele niet-bouwer noemt Bouwteam als voorkeur. Alle partijen geven aan graag enige vorm van dialoog/contact te willen hebben tijdens de aanbesteding. Hoe meer geïntegreerd het contract, hoe belangrijker dit is. Dit kan ook, met enige creativiteit, in een niet-openbare procedure (aldus marktpartij). Partijen geven twee hoofdredenen voor een (laagdrempelige) dialoog, namelijk de opgave goed te doorgronden en daarnaast een goede samenwerking tot stand te kunnen brengen. Een volledige concurrentiegericht dialoog kan een vrij zware procedure zijn en sommige partijen zien een risico dat optimalisaties en unieke kennis, vanwege vraagstelling en eisen aanpassingen toch bij de concurrent terecht komen. De meningen zijn hierover verdeeld (tussen marktpartij en RVB). Alle partijen benadrukken dat de tenderactiviteiten en kosten in verhouding moeten staan tot de opgave, verwachte omzet en win kans. Eén partij benadrukt dat er idealiter max. 3 partijen bij de CGD betrokken zouden moeten zijn. Dit is overigens ook

	hetgeen de Aw 2012 voorschrijft; mede vanuit proportionaliteit (aldus RVB). De balans geldt ook voor een eventuele tegemoetkoming in de tenderkosten, die moet passen bij de gevraagde inspanning. In lijn met de onder 2.1 genoemde hybride varianten/bouwteam gedachte, wordt ook nog door sommigen partijen aangegeven bijvoorbeeld 'DOEN- of alliantie-achtige elementen' in de aanbesteding te integreren. Ook wordt gevraagd om meer te sturen op collectief delen van risico's waardoor aanbestedingen aantrekkelijker worden om op in te schrijven. En het zorgen voor voldoende tijd tijdens de aanbestedingsprocedure.
Vraag 3.2	Welk gunningscriterium sluit het beste aan bij de wensen van uw onderneming: - EMVI, laagste prijs - EMVI, Beste prijs-kwaliteitverhouding (EMVI BPKV) En waarom?
Achtergrond 3.2	<i>Het RVB heeft het vermoeden dat EMVI BPK leidt tot een betere plankwaliteit tegen een acceptabele meerprijs.</i> <i>Ook heeft het RVB het vermoeden dat marktpartijen een voorkeur hebben voor EMVI BPKV, omdat dit beter bijdraagt aan het werken volgens hun visie, missie etc.</i> <i>Klopt deze vooronderstelling?</i>
Antwoord 3.2	In lijn met eerdere vragen, geven alle partijen aan dat EMVI BPKV het beste gunningscriterium is. Ontwerpen en adviseren gaat om meer dan alleen prijs. En probeer de "angel" geld uit de aanbesteding te halen. Er wordt door sommige partijen genoemd dat het een optie is om een vastgesteld of richtinggevend budget in te stellen en te vragen welke (maximale) kwaliteit daarvoor geboden kan worden. Een plafondbedrag wordt door de meerderheid als belemmerend ervaren.
Vraag 3.3	In geval van EMVI BPK: op welke kwaliteitscriteria ofwel subgunningscriteria zou uw onderneming wensen om meerwaarde aan te tonen en op welke subgunningcriteria juist niet? Te denken aan: - Projectmanagement (denk aan o.a. beheersing van een compleet project/opleverdossier en het borgen van minimale verstoringen van bedrijfsprocessen van de gebruikers)

	- Planning (werken volgens planning en evt. inbouwen van flexibiliteit in de planning) - Duurzaam installatieconcept, passief concept (bovenwettelijke prestaties) - Flexibiliteit en uitbreidbaarheid gebouwen/modules - Circulariteit: (zie bijlage 1 voor onderwerpen) - Etc. Graag toelichten waarom de criteria onderscheidend (kunnen) zijn.
Achtergrond 3.3	<i>In het geval van gunningscriterium EMVI Beste Prijs-Kwaliteitverhouding (EMVI BKV) wenst het RVB inzage in de voorkeuren van marktpartijen voor het leveren van meerwaarde.</i>
Antwoord 3.3	Voorwaarde is dat de criteria aansluiten op de meerwaarde aspecten voor opdrachtgever en dat ze ondubbelzinnig zijn. Verder moeten de criteria aansluiten op de werkzaamheden (en dus waar partij invloed op heeft). Partijen geven een scala aan mogelijkheden voor criteria: - Samenwerking - Integratie onderhoud en eventueel (circulair) slopen - Duurzaamheid-, circulariteit- en/of energievraagstukken - Risicolijst/risico top-5 - Optimalisaties en innovaties - Flexibiliteit/uitbreidbaarheid - Lerend vermogen/kwaliteitsborging - Visie op Veiligheid - TCO (total cost of ownership), LCC (life cycle costs) - Geïntegreerde aanpak/ontwerpcoördinatie - BIM/parametrisch ontwerpen - PvA voor schaalvoordeel - PvA voor verbeteren bouwtechniek - Energievraagstuk; lagere exploitatiekosten - Esthetica / mooier ontwerp De meeste partijen (op 2 na) geven aan juist liever geen meerwaarde aan te tonen op een visie voor organisatie/projectmanagent en anderzijds omgevingsmanagement. Partijen geven aan dat dit ook in de contractvoorwaarden is opgenomen en dat het lastig is hierop echt onderscheidend te zijn. Partijen zouden dit allen goed ingericht moeten hebben. Een enkeling geeft aan liever geen visie op duurzaamheid, kwaliteit en projectaanpak te schrijven. Ook BIM wordt in dit kader genoemd: men acht dit standaard in de bouw.

Vraag 3.4	Kan uw onderneming meerwaarde bieden op het onderwerp Circulariteit? En zo ja, op welke wijze? Zie bijlage 1 voor onderwerpen circulariteit.
Achtergrond 3.4	Het RVB streeft naar realisatie van circulaire gebouwen. Denk aan: - Borgen dat na levensduur sprake is van mono materiaal stromen; - Borging van flexibiliteit van en binnen modules; - Losmaakbaarheid van de gevel t.o.v. draagconstructie (scenario's zware en lichte bouw); - Toepassen van materialen die leiden tot een gebouw met een lage MPG-score; - Waardebehoud van componenten en bouwdelen en met name van die met een lange (technische) levensduur zoals het casco; - Etc.. Zie ook bijlage 1
Antwoord 3.4	De meeste partijen geven aan ervaring te hebben dan wel in huidige projecten op te doen. Men heeft doorgaans 'lessons learned'. Genoemd worden: - Hergebruik van materialen (op locatie). - Toepassen van herbruikbare materialen: ook op installatietechnisch gebied zijn er ontwikkelingen. - Weglaten van materialen - Toekomstwaarde: garanderen van een lange levensduur. - Milieuprestatie: streven naar een beperkte milieubelasting. - Brand model - Draagvermogen niet afhankelijk maken van de gevel. - Aansluiting tussen de gevelelementen en de constructie zo 'droog' mogelijk verbinden. - Biobased - Materialenpaspoort Wel is duidelijk dat het belangrijk is om voor dit aspect vroeg in het ontwerpproces fundamentele keuzes te maken. Bovendien wijzigt "de markt" op de thema snel en zijn er veel initiatieven.

4. Overige

nr.	vragen en achtergrond bij onderwerp 'Overige'
Vraag 4.1	Op welke wijze is te borgen dat op enig moment na realisatie de kantoorgebouwen eenvoudig te transformeren zijn naar gebouwen met een andere functionaliteit: bijv. cursus-/ presentatie-/vergader faciliteiten (bijeenkomstfunctie, onderwijsfunctie) of gebouwen met gezondheidszorgfunctie?
Achtergrond 4.1	<i>Dergelijke transformaties komen regelmatig voor. Het RVB streeft naar maximale flexibiliteit.</i>
Antwoord 4.1	Het is essentieel dat duidelijk is wat met flexibiliteit wordt bedoeld. Dit kan bijvoorbeeld door scenario's uit te werken. Op basis daarvan kan een partij dan ontwerputgangspunten bedenken. Partijen geven een aantal mogelijkheden: - Vrije indeelbaarheid - Plug & play modules - Voldoende verdiepingshoogte - Constructieve belastingen en vrije overspanning - Robuuste installatie die niet afhankelijk is van de (functionele) indeling. - Installatiecapaciteit - Gevelindeling is erg bepalend voor functiemogelijkheden. - Een flexibele gebouwconfiguratie (plafonds/installaties, vloeren en gevels uitleggen op rasters/vaste stramienen). - Materialenpaspoort Eventueel kan een alternatief ontwerp worden uitgevraagd, waarin in hetzelfde gebouw een 'ander concept' is geplaatst (op minder hoog abstractieniveau dan echte ontwerp). Flexibiliteit werkt kostenverhogend, zowel aan de voor- als achterkant. Een overmaat aan flexibiliteit kan als 'niet-doelmatig' beschouwd worden.
Vraag 4.2	Wat is de visie van uw onderneming op een robuust installatieconcept met een levensduur of horizon van 50 jaar?
Achtergrond 4.2	<i>Het RVB streeft naar circulaire projecten door o.a. levensduurverlenging. Ook zijn de projecten idealiter flexibel, adaptief en is de 'installatiegraad' geminimaliseerd.</i>
Antwoord 4.2	Hiervoor zijn meerdere invalshoeken mogelijk. Genoemde opties zijn: - Zonder ingrepen in de "backbone" kunnen aansluiten op wijzigingen en nieuwe ontwikkelingen van de markt. - Installatiearm en "natuurlijk" ontwerpen, door een casco/ontwerp dat energievraag (koeling) minimaliseert.

	- Streven naar gebouwen die er na 10 of 50 jaar ook nog goed uitzien. - De hoofdininstallatie (kanalen, buizen, leidingen) met overmaat ontwerpen. - Installaties uitleggen op stramienen - Installaties (incl. technische ruimte, schachten en kanalen) moeten goed bereikbaar zijn, aangepast en/of vervangen kunnen worden. - Mogelijkheid tot opwaarderen van componenten en inzet van multifunctionele sensoren. Levensduur van 50 jaar op een installatie wordt als een uitdaging gezien. Dit op het gebied van onderhoud, kosten en ontwikkelingen.
Vraag 4.3	Wilt u nog iets anders kwijt of toelichten in het kader van deze marktconsultatie?
<i>Achtergrond 4.3</i>	<i>Wellicht wilt u iets anders toelichten, opmerken of aangeven, lezende dit document.</i>
Antwoord 4.3	De meeste partijen zijn blij met de uitnodiging en waarderen de openheid die we trachten te bereiken. Sommigen partijen benadrukken nogmaals de eerder genoemde punten, zoals het feit dat tenderkosten in verhouding tot het project moeten zijn. Door twee partijen is opgemerkt dat er geen vragen over onderhoud zijn opgenomen. Met daarbij de vraag of dat niet geïntegreerd kan worden (DBM)? Wij hebben toegelicht dat dit vanwege de bedrijfsvoering van de eindgebruiker niet logisch lijkt op dit moment. Deze heeft langlopende contracten op gebied van beheer en onderhoud. Hoewel geen onderdeel van de schriftelijke consultatie, is een aantal partijen gevraagd naar hun beleving bij de stikstofproblematiek. Partijen geven een eenduidige reactie: - Elektrisch materieel is er niet of is schaars / niet meer voorhanden. Deze transitie zal jaren duren. - Geadviseerd wordt om vroegtijdig een Aerius berekening op te zetten. - Gewaarschuwd wordt voor opportunisme: een mismatch tussen het rekenkundig rapport en de werkelijkheid. Aanvullend is aan enkele partijen gevraagd of een project voor Defensie 'achter de hekken' interessant is voor de partijen. Allen geven aan dat dit geen invloed heeft op de aantrekkelijkheid voor de markt.

Datum
30 april 2020

Kenmerk
19423

	Wel wordt door enkelen aangegeven dat men bereid is extra inspanningen te verrichten voor een icoonproject met zeer grote zichtbaarheid. Daar zijn er echter niet veel van.
Vraag 4.4	Bent u voornemens in te schrijven op deze aanbesteding? Graag toelichten.
Achtergrond 4.4	<i>Het RVB verneemt graag in hoeverre er interesse is voor deze aanbesteding.</i>
Antwoord 4.4	Alle partijen geven aan in principe mee te willen doen met de aanbesteding, hoewel e.e.a. uiteraard afhangt van de keuzes welke wij als aanbestedende dienst maken en onder voorbehoud van de planning en capaciteit op moment van aanbesteden. Een minderheid van de partijen geeft aan, dat in geval niet wordt besloten tot clustering van de drie locaties, men wellicht alleen inschrijft op de projecten die in hun werkgebied vallen. Bij clustering maken deze partijen mogelijk gebruik van een lokale partner (al dan niet als combinatie) voor het project wat ver buiten hun werkgebied ligt.

Met vriendelijke groet,

Mede namens het projectteam,

Ir. J. Stevens
Sr. Inkoper
Afdeling Inkoop & Contractmanagement

Bijlage 1



B *Beheren of oogsten*
 L *Laagste grondstoffen- en milieu-impact*
 O *Ontwerpen met circulaire strategie*
 E *Economische en samenwerkingsmodellen*
 I *Informatie vastleggen*