

Verslag Marktconsultatie

**Uitwerking reacties op vragen ten behoeve van de marktconsultatie met betrekking tot
de Europese aanbestedingsprocedure voor de raamovereenkomst:**

"Projectmatige Werken"

d.d. 12-04-2023

Inhoud

Introductie

Verslag Marktconsultatie

Resultaat marktconsultatie

Introductie

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft de intentie om na afloop van de huidige raamovereenkomst opnieuw een raamovereenkomst voor projectmatige werken in de markt te zetten. De scope van de nieuwe raamovereenkomst bestaat, naar het zich laat aanzien, in hoofdzaak uit projectmatige onderhoudswerkzaamheden, waarbij de bouwkundige of installatietechnische toestand van een bestaand gebouw wordt onderhouden of verbeterd, dan wel de functionaliteit van het gebouw kan worden aangepast ter ondersteuning van de bedrijfsvoering. Deze werkzaamheden zullen veelal multidisciplinair van aard zijn; bij de nadere opdrachten kunnen onder andere bouwkundige, elektrotechnische en werktuigbouwkundige werkzaamheden samen komen. Daarnaast behoort ook de adviserende rol tot de werkzaamheden.

Het Rijksvastgoedbedrijf beoogt primair werkzaamheden met een waarde vanaf € 150.000 ex BTW binnen de nieuwe raamovereenkomst op te dragen, maar ook werkzaamheden met een geraamde waarde onder € 150.000 ex BTW kunnen worden opgedragen binnen de raamovereenkomst. Het maximaal op te dragen bedrag per nadere opdracht zal waarschijnlijk verhoogd worden ten opzichte van het huidige bedrag (dat momenteel op € 1.500.000 ex BTW ligt).

Ook voor de nieuwe raamovereenkomst zal gebruik worden gemaakt van geografische percelen. In de nieuwe raamovereenkomst zullen waarschijnlijk 'kleinere' percelen worden ingericht, waarbij het de intentie is om per perceel één uitvoerende partij te contracteren.

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft met de marktconsultatie de volgende doelen:

- Ervaringen verzamelen van contractpartijen met betrekking tot de huidige overeenkomst;
- Input ophalen met betrekking tot ontwikkelingen die relevant kunnen zijn voor de nieuwe overeenkomst.

De marktconsultatie richt zich derhalve uitsluitend op de huidige contractpartijen omdat het Rijksvastgoedbedrijf benieuwd is naar ervaringen in de huidige overeenkomst. Ten behoeve van deze marktconsultatie heeft het Rijksvastgoedbedrijf enkele van de huidige partijen benaderd.

Verslag marktconsultatie

Vragen en antwoorden

Bedrijfszekerheid

- 1 Welke risico's ziet u met betrekking tot de huidige ontwikkelingen (zoals tekort aan materialen, klimaatcrisis, oorlog in Oekraïne en overige actuele issues), gelet op de huidige overeenkomst.
 - lange levertijden van diverse producten (veelal bijzondere materialen als camera's, ledlampen en ondersteuningsapparatuur). Voor veel bouwmaterialen zijn echter alternatieven beschikbaar. Juiste en tijdige communicatie tussen opdrachtnemer en opdrachtgever kan tot adequate oplossingen leiden;
 - onzekerheid prijsniveau, deze lijken enigszins te stabiliseren, echter de situatie blijft onvoorspelbaar zowel qua prijsstijgingen als prijsdalingen (juiste en tijdige communicatie tussen opdrachtnemer en opdrachtgever kan tot adequate oplossingen leiden);
 - het toenemende tekort aan gekwalificeerd personeel in de gehele keten;
 - door in een vroeg stadium van een project met alle uitvoerende partijen om tafel te zitten kunnen duidelijke afspraken gemaakt worden over de planning;
 - de oorlog in Oekraïne heeft wel impact op de toegangsregeling van Defensie locaties, wat mogelijk gevolgen kan hebben voor de planning van een project;
 - er is een risico m.b.t. stikstofproblematiek. Het risico zou beperkt kunnen worden indien werkzaamheden met veel elektrisch materieel kan worden aangeleverd en ter plaatse uitgevoerd. Voordeel van een vierjarige raamovereenkomst zou kunnen zijn dat 1 marktpartij dan verantwoorde investeringen in nieuw elektrisch materieel kan doen mits er een continue stroom aan projecten kan worden gegarandeerd;
 - projecten waar veel chroom 6 naar boven komt;
 - problemen m.b.t. flora en fauna (zoals bijvoorbeeld vleermuis en steenmarter);
 - algemeen: binnen de raamovereenkomst betreft het relatief kortlopende projecten, waarbij de risico's bij de start van een project gezamenlijk kunnen worden ingeschat en beheerst.

Duurzaamheid

- 2 Op welke wijze is duurzaamheid op dit moment verankerd in uw organisatie?

Marktpartijen geven breed aan dat duurzaamheid steeds meer verankerd is in de strategische visie/het beleid van de betreffende onderneming. Bij sommige bedrijven ligt duurzaamheid zelfs ten grondslag aan (bijna) alle nieuwe ontwikkelingen binnen het bedrijf. Meerdere bedrijven geven ook aan mensen binnen de organisatie te hebben die specifiek met dit onderwerp bezig zijn. Duurzaamheid wordt over het algemeen door de betrokken marktpartijen breed aangelopen. Het gaat dan onder meer om het hebben van specifieke certificeringen, circulariteit, grondstoffenmanagement, digitalisering van processen, GPR-gebouw methodiek, elektrificering, etc. Verschillende marktpartijen geven aan dat "duurzaamheid" zich goed kan lenen om als gunningscriterium uit te vragen.
- 3 Welke relevante ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid spelen in uw organisatie?

Partijen zijn met verschillende initiatieven bezig of onderzoeken mogelijkheden.

- 4 Welke mogelijkheden op het gebied van klimaatneutraliteit zijn in de opdracht mogelijk (CO₂, stikstof, circulariteit)?
De mogelijkheden binnen de opdracht verschillen enorm van project tot project. De grootste impact op het gebied van klimaatneutraliteit ligt waarschijnlijk in de ontwerpfase. In bouwteamverband zou in de voorbereiding meegedacht kunnen worden ten aanzien van project specifieke oplossingen (bijvoorbeeld door in het ontwerp mee te denken bij minimalisatie van de energievraag of klimaatneutraliteit, door toepassing van circulaire/biobased bouwmaterialen en/of het minimaliseren van cement en staal). Bij reeds uitgewerkte projecten met een korte aanlooptijd liggen er met name mogelijkheden qua quick wins, bijvoorbeeld door toepassing biobased isolatiematerialen of hergebruik van materialen.
Geen 1 op 1 vervangingen als dit niet nodig is. Kijken naar huidige gebruikersfunctie, zodat nieuwe installaties gericht geselecteerd kunnen worden op basis van gebruik in plaats van bijvoorbeeld levenscyclus.
- 5 Hoe gaat u concreet de stikstof uitstoot beperken in de projecten?
Bij de huidige stikstofdiscussie ligt de focus op de bouwplaats en de laatste kilometers qua logistiek. Daarom wordt gewerkt aan elektrificatie van de (bouw)logistiek. Dit geldt primair voor auto's en busjes, maar langzaamaan mogelijk ook voor overig materieel (het aanbod van elektrisch materieel loopt echter nog achter op de vraag). Het Rijksvastgoedbedrijf zou ten aanzien van deze materie, vanwege het feit dat iedereen op dit vlak nog druk bezig is, bij haar uitvraag meer moeten denken aan het geven van een wortel dan aan het slaan met een stok.

De grootste uitstoot vindt echter waarschijnlijk plaats bij de materiaalfabrikanten. Door in te zetten op circulaire en biobased bouwmaterialen wordt concreet en significant bijgedragen.

Verder wordt aangegeven: de materialen/componenten zoveel mogelijk te bundelen/prefabriceren en op bouwplaats te laten leveren om transport te verminderen en om bij onderhoud zoveel mogelijk te herstellen in plaats van te vervangen.

Huidige overeenkomst

- 6 Voldoet het huidige prijzenblad nog? Zo nee, welke verandering zou u willen zien?
Partijen zijn algemeen van mening dat het Prijzenblad voldoet. Wel wordt echter aangegeven dat sommige uurlonen in de praktijk niet gebruikt worden (bijvoorbeeld een schilder of dakdekker; deze partijen geven eenheidsprijzen incl. materiaal, welke sterk afhankelijk zijn van de project specifieke situatie. Voor deze onderdelen hebben uurlonen geen toegevoegde waarde). Daarom wordt geadviseerd om het Prijzenblad te beperken tot CAO- en UTA-personeel van de aannemer.

Meerdere marktpartijen geven aan dat bij projecten waarbij werkzaamheden voor (bijna) 100% door onderaannemers worden uitgevoerd, zoals bijvoorbeeld vervangen noodverlichting, aanleggen glasvezelbekabeling etc. de standaard 10% aannemersvergoeding niet voldoet. De opdrachtnemer is hoofdcontractant, geen doorgeefluik. Werkplannen, toetsingen keuringsplannen, werktekeningen etc. van onderaannemers worden kwalitatief getoetst aan de uitgangspunten van de uitvraag en de kwaliteitseisen van het Rijksvastgoedbedrijf alvorens ze ingediend worden bij het Rijksvastgoedbedrijf. Ook de bewaking van de overall planning is een taak van de opdrachtnemer. Wanneer hier geen uren van een projectleider en/of uitvoerder voor gerekend mogen worden is de post van 10% aannemersvergoeding vaak niet afdoende om de taak als hoofdaannemer goed uit te kunnen voeren. Wanneer voor ieder project vaste percentages gelden gaan bedrijven mogelijk besparen op veiligheid, omdat het anders niet uit kan. Aangegeven wordt dat er ook toe overgegaan zou kunnen worden om de algemene bouwplaatskosten uit de 10% te halen en de algemene bouwplaatskosten per project onderbouwd te laten indienen.
- 7 Wat zijn uw ervaringen met betrekking tot de (strategische) contractaansturing van de huidige overeenkomst (evaluatiegesprekken, KPI's, etc.)?

De contractaansturing varieert per perceel. Waar in de ene regio geen of bijna geen aansturing is, heeft de andere regio eens per maand of per twee maanden een vast (evaluatie)gesprek. De gesprekken die gehouden worden, worden als praktisch en nuttig ervaren. In deze overleggen worden bijvoorbeeld de lopende en aankomende projecten besproken (hoewel opgegeven plannings vanuit het Rijksvastgoedbedrijf toch nog vaak gaan schuiven). Daarnaast kan er middels deze overleggen gewerkt worden aan een relatie, wat weer leidt tot kortere lijnen en snellere oplossing van praktische problemen. Het houden van projectevaluaties zou nog een goede verbetering kunnen zijn die van meerwaarde zou kunnen zijn in een nieuw contract (ook voor het monitoren van KPI's). In zijn algemeenheid zijn marktpartijen voorstander van structureel overleg tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

- 8 Hoe kijkt u naar de wijze waarop in de huidige overeenkomst nadere opdrachten worden verstrekt (proces van aanvraag tot en met gunning)?
- Marktpartijen geven aan dat de wijze van opdrachtverstrekking verschilt per regio en omvang. Verschillende projectleiders kijken verschillend aan tegen de raamovereenkomst en de invulling daarvan. Van marktpartijen wordt in deze zin een hoge mate van flexibiliteit verwacht. Daarnaast zijn marktpartijen van mening dat uitvragen vaak (nog) niet geschikt zijn als basis voor een prijsaanvraag; de aanvraag is soms incompleet of budgetten staken soms niet met de werkelijkheid waardoor er discussies omtrent prijzen kunnen ontstaan. Dit beeld wisselt echter wel per regio. Eén marktpartij geeft aan dat wanneer de aanvraag nog niet helemaal duidelijk is, het nadrukkelijk van meerwaarde zou zijn wanneer er direct met de gebruiker overlegd zou kunnen worden zodat onder andere beter tot prijsvorming gekomen kan worden.

De bouwteam gedachte van vroegtijdig overleg tussen opdrachtgever (en gebruiker) en opdrachtnemer wordt door de marktpartijen gezien als oplossing ter voorkoming van deze moeizame processen.

- 9 Ziet u risico's in het huidige contract die u belemmeren om een marktconforme prijs in te dienen?
- Doordat interne procedures binnen het Rijksvastgoedbedrijf en vooral ook vanuit de organisaties van de gebruikers lang duren, is de factor "tijd" als zodanig een risico in de zin dat opdrachten (onnodig) lang op de plank blijven liggen (soms zelfs enkele jaren). Als gevolg hiervan moeten afgegeven offerten vaak meerdere malen aangepast worden met als gevolg prijswijzigingen vanwege veranderde marktontwikkelingen. Een gebrek aan bouwteamsamenwerking is een ander risico voor marktconformiteit; onduidelijkheden in de stukken blijven tijdens het maken van offertes bestaan, waardoor er ook discussie over budget blijft bestaan.

Als risico wordt ook benoemd dat de huidige indexering van de uurlozen niet uitgaat van de bouw CAO, terwijl die CAO wel gehanteerd wordt bij de marktpartijen.

Een ander risico dat signaleerd wordt is dat een opdrachtnemer soms een nieuwbouwadvies geeft, in plaats van een renovatievraag in te vullen. Omdat nieuwbouw niet onder de scope van de overeenkomst valt, vervalt dan de aanvraag. Hierdoor voelt de opdrachtnemer zich belemmerd in het geven van het beste advies. Als advies wordt daarom aangegeven de scope van de raamovereenkomst aan te passen door bijvoorbeeld kleinschalige (ver)nieuwbouw in de scope op te nemen.

Als laatste risico wordt nog aangegeven dat de afstemming tussen het Rijksvastgoedbedrijf en de gebruikers beter ingevuld dient te worden en dan met name in de uitvoering (planningsafstemming). De opdrachtnemer stemt bepaalde zaken liever direct af met de gebruiker om vervolgens het Rijksvastgoedbedrijf te informeren.

Europese aanbesteding

- 10 Wat zijn de beweegredenen om wel of niet deel te nemen aan de aanbesteding?
- Genoemd worden:

- de positieve ervaring binnen het huidige contract in combinatie met een bepaalde mate van omzetzekerheid cq. continuïteit van de werkzaamheden gedurende een looptijd van vier jaar;
- de organisatie van de opdrachtnemer sluit goed aan op die van het Rijksvastgoedbedrijf;
- het Rijksvastgoedbedrijf is een stabiele, betrouwbare opdrachtgever met interessante projecten waar de opdrachtnemer zijn kennis en expertise kan inbrengen;
- deelname hangt af van de voorwaarden die van toepassing zullen zijn (de contractvoorwaarden moeten passend zijn bij de uitvragen voor de nadere opdrachten);
- deelname hangt af van de vraag of "iedereen" kan inschrijven qua selectiecriteria alsmede of er vervolgens geloot gaat worden. Bij een grote kans op loting zal wellicht niet worden meegedaan;
- deelname hangt af van de vraag of er in de gunning een grote kwaliteitscomponent wordt verwerkt (bijvoorbeeld in de vorm van een Plan van Aanpak), aangezien prijs ondergeschikt is in deze contractvorm;
- algemeen wordt aangegeven dat het toepassen van een minicompentie voor de nadere opdrachten niet aantrekkelijk is.

- 11 Op welke wijze kan onderscheidend vermogen in de nieuwe aanbesteding worden aangetoond (denk hierbij aan gunningscriteria)?
- het succes van het contract valt of staat met de mate van samenwerking tussen aannemer en projectleiders van het Rijksvastgoedbedrijf; er zou om een visie op samenwerking gevraagd kunnen worden.
 - marktpartijen zou gevraagd kunnen worden te beschrijven hoe de kennis vanuit de markt eerder betrokken kan worden in het proces van uitvraag tot en met opdrachtverstrekking in de nadere overeenkomsten.
 - door de gunningscriteria aan te laten sluiten bij de ambities die het Rijksvastgoedbedrijf heeft en SMART te laten omschrijven hoe de inschrijver daar een bijdrage aan kan leveren. Denk aan duurzaamheid (bijvoorbeeld het uitvragen van een Plan van Aanpak met betrekking tot verdere elektrificatie als gunningscriterium), veiligheid en samenwerking.
 - door invulling te geven aan het doel van het Rijksvastgoedbedrijf om ook het advieswerk rondom deze werken bij de opdrachtnemer te leggen (verschuiving naar een regiefunctie als opdrachtgever).
 - vraag in een Plan van Aanpak om concrete voorbeelden rondom specifieke zaken die van belang zijn voor dit contract, zoals chroom 6 en werken in/aan gebouwen in een hoge beveiligingsomgeving (rechtbank, kazerne, commandocentrum etc.).
 - het onderscheidend vermogen begint al bij de uitsluitingsgronden/geschiktheidseisen door er voor te zorgen dat de best passende partijen geselecteerd worden.

- 12 Welke Europese aanbesteding van een andere aanbestedende dienst ziet u als een goed voorbeeld?
- De marktpartijen zijn eigenlijk heel tevreden met de richting die het Rijksvastgoedbedrijf aan haar aanbesteding heeft gegeven voor het huidige contract. Als redenen wordt aangegeven dat bij veel vergelijkbare contracten sprake is van rechtstreekse opdrachtverstrekking tot een bepaalde aanneemsom en daarboven wordt overgegaan op minicompentie of aanbestedingen. Bij het huidige contract van het Rijksvastgoedbedrijf ligt deze grens op € 1.500.000,- ex BTW, terwijl dit bij andere contracten veelal aanzienlijk lager ligt. Als grote voordeel van het huidige contract van het Rijksvastgoedbedrijf wordt gezien dat dit contract veel minder druk geeft op de inkoop- en engineeringsafdelingen van het Rijksvastgoedbedrijf en dat de opdrachtnemer de ruimte krijgt om mee te denken.

Eén marktpartij geeft aan dat in de vorige aanbesteding het onderscheidend vermogen tussen partijen onvoldoende naar boven kwam. Het onderscheidend vermogen in bijvoorbeeld duurzaamheid, ontzorging van het Rijksvastgoedbedrijf, hoe ga je om met de gebruiker. Dat soort zaken kan in kwalitatief opzicht het verschil maken, zeker bij dit contract.

Naast het contract dat door het Rijksvastgoedbedrijf in de markt is gezet, worden nog diverse door gemeentes in de markt gezette contracten betreffende verduurzaming van vastgoed genoemd.

13 Welke certificaten zijn van belang?

Genoemd zijn:

- veiligheidsladder (niveau 2, 3 of 4);
- CO2 bewust (niveau 3) certificaten;
- VCA** (=of gelijkwaardig);
- ISO9001;
- ISO14001;
- erkend leerbedrijf.

14 Welke duur van het contract is nodig voor een doelmatige uitvoering?

Marktpartijen geven aan dat vier jaar wel het minimum is. Aangegeven wordt dat het eerste jaar een aanloopjaar is. Bovendien kennen projecten al snel een aanloop van een jaar en valt of staat het succes van het contract met een goede samenwerking (de vruchten van de samenwerking kunnen pas na 2 tot 3 jaar geplukt worden). Een looptijd van tenminste vier jaar is dan wel wenselijk. Eventuele verlengingen bovenop de vier jaar zijn wenselijk, zodat gebouwd kan worden aan een langdurige samenwerking en verbetering van de dienstverlening. Verlengingsopties zouden bij voorkeur wel wederkerig moeten zijn. Zie verder ook de vraag hieronder.

15 Hoe zou u een looptijd langer dan 4 jaar voor het nieuwe contract motiveren?

Het contract behelst veel objecten met verschillende projectleiders en contactpersonen, terwijl succes behaald moet worden door optimale samenwerking en partnership. Dit in combinatie met de lange aanlooptijd welke noodzakelijk is voor het opstarten van nieuwe projecten, zorgt (bij kortlopende contracten) voor discontinuïteit in de dienstverlening, zowel bij opdrachtgever als opdrachtnemer. Het contract is er juist bij gebaat dat het uitvoeringsteam bekend is met de opdrachtgever en ook bij voorkeur met de specifieke locaties. Hoe beter alles op elkaar is ingespeeld, hoe hoger de kwaliteit, hoe soepeler het proces loopt en hoe lager de (proces)kosten kunnen blijven. Bij kortdurende contracten moet de leercurve iedere keer opnieuw doorlopen worden; bij contracten langer dan 4 jaar wordt het gezamenlijk lerend effect gestimuleerd. Zie verder ook de vraag hierboven.

Opdrachtgeverschap

16 Wanneer doen wij het als opdrachtgever goed?

De opdrachtgever doet het in de basis goed wanneer de gebruiker of pandeigenaar tevreden terugkijkt op zowel het eindresultaat als het proces. In relatie tot de opdrachtnemer doet de opdrachtgever het goed als er een situatie ontstaat waarin sprake is van onderling vertrouwen en wederzijds respect. Ingrediënten om hier toe te komen zijn: een duidelijke uitvraag, een bouwteamproces om in openheid te komen tot een passende oplossing en het vroegtijdig betrekken van de aannemer bij de vraag. Dit alles zou moeten resulteren in een goed project en proces dat met weinig tot geen probleempunten tot een goed einde komt.

- Wat is er nodig van het Rijksvastgoedbedrijf om de contractpartij in staat te stellen om gevraagde dienstverlening te leveren, bijvoorbeeld ten aanzien van:

Contractaansturing:

- een vast aanspreekpunt, eenduidige contractinterpretatie en transparantie;
- meer de integraliteit zoeken op 'gebouw' niveau. Het komt nu voor dat meerdere contractpartijen achtereenvolgens of gelijktijdig in een gebouw bezig zijn (met voor ieder de aanloopkosten etc.).

Processen:

- zorgdragen voor regelmatige contractevaluatie en het stroomlijnen van budgetaanvragen (zorgen voor minder doorlooptijd);
- het veiligheidsbewustzijn zou van een hoger niveau mogen zijn;
- op basis van heldere afspraken en korte communicatielijnen zou de samenwerking van het bouwteam nog veel beter kunnen worden;
- het aanmelden van personen op locaties stroomlijnen (en geldigheid aanmelding).

Voor wat betreft de toegang van alle projectmedewerkers is het een verbetering als de VOG procedure aangepast wordt. Dit vraagt nu onnodig veel tijd en geld. Voor een PI moet een andere VOG aangevraagd worden dan voor een vliegbasis. Bij een object van DV&O gelden weer andere eisen. Terwijl er wel iedere keer dezelfde timmerman, werkvoorbereider of schilder aan het werk gaat. Bij ieder project moet daardoor opnieuw een VOG aangevraagd worden. Wanneer er 1 overkoepelend Rijksvastgoedbedrijf VOG aangevraagd kan worden is dit uniform bruikbaar.

Informatie:

- zorgdragen voor duidelijke uitvragen en afbakening middels een duidelijk Programma van Eisen;
- in het lopende contract zou het prettig zijn om een betere forecast planning van de aankomende projecten te krijgen. Dit komt een positieve flow ten goede en werkt efficiënter. Al zou het maar op basis van prioriteitsprojecten zijn (grofstoffelijk).

Systemen:

- een alternatief voor of verbetering van het platform "samenwerkingsruimte". Binnen Rijksvastgoedbedrijf gebouwen werkt dit platform goed, echter op externe locaties laat dit te wensen over.
- het aanmeldingsproces voor Defensie locaties (app is in de maak?).

- 17 Heeft u aanvullende punten die u wilt meegeven in de voorbereiding van de nieuwe overeenkomst?
- ter overweging zou de scope qua type werkzaamheden breder getrokken kunnen worden. Strikt genomen zou een kleinschalige (ver)nieuwbouw van €1.000.000 nu niet onder dit contract kunnen vallen, terwijl dit vaak wel binnen de scope past (en niet de moeite waard is om apart aan te besteden);
 - laat ervaring en daadwerkelijke tevredenheid van opdrachtgevers van dergelijke raamcontracten meewegen in de selectie en gunning;
 - zorg voor eenduidige parkeerafspraken (wanneer kosten wel of niet in rekening gebracht mogen worden), beschikbare parkeerplaatsen zijn namelijk niet altijd aanwezig;
 - vaste projectleiders koppelen aan vaste aannemers om de samenwerking te bevorderen;
 - eenduidige betalingsafspraken (termijnschema's);
 - laatste termijn (5%) vasthouden t/m restpunten en revisie gereed zijn (geen bankgarantie voor ieder klein project);
 - bouwteamsamenwerking borgen binnen het contract (nu is de mate van bouwteam per projectleider verschillend);
 - 5% Social Return moet gelden voor de loonsom over de gehele contractduur, niet per project.

Geschiktheidseisen

Het is de intentie van het Rijksvastgoedbedrijf om in de aanbestedingsleidraad ten minste de volgende bevoegdheden/bekwaamheden (geschiktheidseisen) op te nemen:

Certificeringen

- VCA **
- ISO9001, of gelijkwaardig

Kerncompetentie

- Ervaring met multidisciplinair werk op basis van UAV 2012.

Marktpartijen suggereren nog (onder meer) het volgende:

Toevoeging ten behoeve van de selectiefase:

- aantoonbare ervaring met het verduurzamen van bestaand vastgoed;
- aantoonbare ervaring/certificering duurzaam onderhoud (veelvoorkomend);
- aantoonbare ervaring met uitvoering terwijl gebouw in gebruik blijft;
- aantoonbare ervaring met specialismes zoals chroom 6 en asbest sanering;
- aantoonbare ervaring met het adviseren rondom ontwerp/voorbereiding van toepassing zijnde projecten;
- aantoonbare ervaring met onderhoud aan monumentale panden.

Als contracteis in het nieuwe contract zal de veiligheidsladder (niveau 3) worden opgenomen. Wij vernemen ten slotte graag van u in welke mate uw organisatie hieraan kan voldoen.

Certificering vanaf niveau 2 lijkt op dit moment geen probleem. Diverse partijen zijn hoger gecertificeerd (trede 3 of 4) of werken daaraan.

Resultaat marktconsultatie

De marktconsultatie heeft het Rijksvastgoedbedrijf op diverse onderwerpen zeer nuttige informatie opgeleverd ten aanzien van de zienswijze van de markt. Het Rijksvastgoedbedrijf zal deze informatie zoveel mogelijk meenemen in de te houden aanbesteding, voor zover dat wenselijk en haalbaar is.

Het Rijksvastgoedbedrijf benadrukt te zeggen dat de partijen die in de marktconsultatie hebben deelgenomen geen informatie hebben gekregen die overige in de aanbesteding deelnemende marktpartijen niet hebben of krijgen en er zijn ten aanzien van de aanbesteding derhalve ook geen voordelen verbonden voor marktpartijen die in de marktconsultatie hebben deelgenomen. Het hebben van een gelijk speelveld (level-playing field) voor alle in de aanbesteding deelnemende marktpartijen is voor het Rijksvastgoedbedrijf van het grootste belang.