



**Marktconsultatiedocument
voor Bouwkundig Onderhoud
ten behoeve van
Koninklijke Kentalis**

Status : Versie 0.1

Uitgevoerd door : Koninklijke Kentalis, Viviane Lambermont & Linda Schuurmans, Sint-Michielsgestel

Datum : 12 januari 2023

Kenmerk : Kentalis-VL-BO-2023

Inhoudsopgave

1.1	INLEIDING	3
1.2	kansen en bedreigingen	3
1.3	Dergelijke aanbesteding te laten slagen.....	4
1.4	Wat heeft de markt nodig	4
1.5	Is de markt geïnteresseerd	4
1.6	Voldoende capaciteit	5
1.7	Schaalgroote en perceelindeling	5
1.8	Levering van materialen	6
1.9	mogelijke personeelstekort	6
1.10	MKB	7
1.11	Belangrijke eisen.....	7
1.12	Oplossingen uitvoering contract	8
1.13	interne rolverdeling	9
1.14	Onder aanneming	9
1.15	Onderscheidend vermogen	9
1.16	kostenopbouw / calculatiekosten.....	10
1.17	Aansturing	11

1.1 INLEIDING

Dit document betreft de marktconsultatie voor bouwkundig onderhoud voor Koninklijke Kentalis met kenmerk Kentalis-VL-BO-2022.

De marktconsultatie is bedoeld om informatie uit te wisselen met belanghebbende partijen voor een mogelijke aanbesteding. Dit is dus geen aanbesteding.

Door middel van deze marktconsultatie wenst Koninklijke Kentalis:

1. Inzicht te krijgen in de mogelijkheden en onmogelijkheden van de markt ter voorbereiding op een Europese aanbesteding.
2. Mogelijke oplossingen voor Koninklijke Kentalis binnen haar kaders en uitgangspunten voor activiteiten, verantwoordelijkheden en strategie van de organisatie. [
3. Kosten en eventueel schaalvoordeel inzichtelijk maken.

1.2 KANSEN EN BEDREIGINGEN

Vraag 1:

Welke kansen en bedreigingen ziet u voor deze bouwkundige werkzaamheden?

Antwoord van de markt

De kansen die de markt ziet voor de bouwkundige werkzaamheden bij Kentalis.

Dat de leverancier de partner voor Kentalis is in de verduurzamingsopgaven. Het vertalen van verduurzamingsambities naar concrete acties. Bijvoorbeeld het circulair inzetten van materialen. De leverancier zich voor langere tijd binden. Om deze reden kunnen er vaste mensen ingezet worden voor deze werkzaamheden en daarbij het opleiden van vakmensen (BBL), mits er niet teveel versnippering is in de opdracht. Daarnaast de kostenbesparingen door schaalvoordelen.

De bedreigingen die de markt ziet voor de bouwkundige werkzaamheden bij Kentalis.

De krapte op de arbeidsmarkt doordat werkzaamheden niet conform de planning uitgevoerd kunnen worden. Ongrijpbare ontwikkelingen van het prijsniveau door de schaarste van materialen. Het gegeven dat Kentalis het installatietechnisch onderhoud bij een andere leverancier heeft ondergebracht. Indien er achterstallig onderhoud is, dat dit druk geeft op de budgetten. Een bedreiging kan zijn dat de assetlijsten niet up-to-date zijn of niet voor handen. Daarnaast het overnemen van lopende garanties, indien deze er zijn. Dat de toekomstige leverancier niet de kennis heeft hoe om te gaan met de kwetsbare doelgroep Kentalis.

1.3 DERGELIJKE AANBESTEDING TE LATEN SLAGEN

Vraag 2A:

Wat is er volgens u nodig om een dergelijke aanbesteding en opdracht te laten slagen?

Antwoord van de markt

- Relatief lange doorlooptijd voor het contract voor perspectief op omzet & resultaat.
- Niet kiezen voor te veel percelen. De wens voor de onderverdeling komt terug in vraag 5.
- Duurzaamheid en milieu meenemen in de subgunningscriteria.
- Duidelijke risico-verdeling (Juridische voorwaarden, waarvan het begrenzen van aansprakelijkheden onderdeel is).
- Laat inschrijvers een Plan van Aanpak opstellen waarin ze de meerwaarde uiteenzetten op de door u gekozen thema's en daarnaast inschrijvers uurtarieven en staartkosten aan te laten leveren. Deze uurtarieven en staartkosten koppelen aan een fictief aantal uren per jaar, welke resulteert in een fictieve aanneemsom.
- De marktpartijen moeten de kans krijgen het verschil te maken in de werkwijze/aanpak. Dus de wegen voor kwaliteit hoger laten meewegen dan de inschrijfprijs.
- Goede beschrijving van de huidige toestand en inzicht in het vastgoed.
- Voldoende tijd opnemen in de aanbesteding voor de planning en doorlooptijd.
- Een prijsdifferentiatie tussen onderhoud, beheer en implementatie: dat geeft transparantie in opbouw kosten voor een zuivere afweging.

1.4 WAT HEEFT DE MARKT NODIG

Vraag 2B:

Wat is er volgens u nodig om een dergelijke aanbesteding en opdracht te laten slagen?

Antwoord van de markt

- Opdracht welke de partij omarmt vanwege zijn expertise niet alleen qua prijs en capaciteit.
- Voldoende tijd om in te kunnen schrijven. Een eventuele vooraankondiging helpt.
- Juiste assetlijsten met onderliggende status en indien deze er niet zijn op voorhand laten opstellen.
- Passende uitvraag waarbij marktpartijen uitgedaagd worden om liggende vraagstukken te vertalen naar concrete acties binnen het contract en hoe de ondernemer dit aan pakt.
- Duidelijkheid geven hoeveel partijen er gecontracteerd gaan worden.
- Heldere demarcatie van de schaalgrootte.
- Goede beschrijving van toestand, inzicht in vastgoed.
- Duidelijke kwaliteits- en prijscriteria.

- Juridische voorwaarden, waarvan het begrenzen van aansprakelijkheden onderdeel is.

1.5 IS DE MARKT GEÏNTRESSEERD

Vraag 3:

Bent u als marktpartij geïnteresseerd in zo'n contract?

Antwoord van de markt

De markt geeft aan zeer geïnteresseerd te zijn, mits de kwaliteitscriteria behoorlijk meewegen en de looptijd van het contract marktconform is.

1.6 VOLDOENDE CAPACITEIT

Vraag 4:

Heeft u als marktpartij capaciteit en beschikbaarheid voor de uitvoering van zo'n contract?

Antwoord van de markt

Ja mits er rekening wordt gehouden met een implementatie van een half jaar en een lange looptijd van het contract.

1.7 SCHAALGROOTE EN PERCEELINDELING

Vraag 5:

Wat is volgens u een goede schaalgrootte en perceelindeling? En waarom?

Antwoord van de markt

De markt heeft verschillende antwoorden gegeven.

- 2 percelen, namelijk; 1 perceel voor Zuid-Nederland en 1 perceel voor Noord-Nederland.
- Dezelfde indeling hanteren als voor de aanbesteding van E&W.
- 4 percelen, namelijk: 1 perceel voor Noord-Nederland, 1 perceel voor Oost-Nederland, 1 perceel voor Zuid-Nederland en 1 perceel voor West-Nederland.
- 3 percelen, namelijk: 1 perceel voor Noord-Nederland, 1 perceel voor Midden-Nederland en 1 perceel voor Zuid-Nederland.
- Perceelindeling naar onderhoudstype.

1.8 LEVERING VAN MATERIALEN

Vraag 6:

Hoe gaat u op dit moment om met de leveringen van materialen in het kader van tekorten?

Antwoord van de markt

De markt geeft aan dat er geen bedreiging is ten opzichte van leveringen van materialen, doordat de markt het op onderstaande wijze oplost:

- Het vinden van flexibiliteit.
- Het kijken naar alternatieve materialen.
- Het circulair inzetten van materialen.
- Het op voorraad nemen van materialen.
- Het vroegtijdig inkopen van materialen.
- Zorgdragen voor voldoende schaalgrootte.
- Zorgdragen voor goed voorraadbeleid.

1.9 MOGELIJKE PERSONEELSTEKORT

Vraag 7:

Hoe gaat u om met mogelijk personeelstekort?

Antwoord van de markt

De markt geeft verschillende oplossingen hoe zij omgaan met een mogelijk personeelstekort:

- Door het selectief te zijn in de opdrachten die we aannemen.
- Het inzetten en opleiden van BBL-ers. Continue instroom door samenwerking met vakopleidingen.
- Met achtervang van zusterbedrijven.
- Zorgen voor continuïteit in de werkzaamheden, zodat er vaste vaklieden bij dezelfde opdrachtgever ingezet kan worden.
- Personeel behouden vanuit stageplaatsen en afstudeerders.
- Flexibele schil.
- Verzuimreductie en continuïteit in het personeelsbestand. Zorgen voor geen overbelasting van medewerkers.
- Eigen opleidingscentra zoals SW Samen en de SW Academy.
- Instroom van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.
- Het over vestigingen heen plannen daardoor niet afhankelijk zijn van schaarste van een bepaalde functiegroep in een bepaalde vestiging.

1.10 MKB

Vraag 8:

Hoe kunnen we MKB het beste aantrekken in deze aanbesteding?

Antwoord van de markt

De markt geeft verschillende oplossingen hoe Kentalis het MKB het beste kan aantrekken voor deze aanbesteding:

- Door meerdere percelen te hanteren in de aanbesteding.
- Verschillende disciplines vanuit het MKB gecoördineerd opnemen in het totaalonderhoud van de onderhoudspartner (bijvoorbeeld: schilders, stukadoors, timmer en afbouwbedrijven, e.t.c.)
- Voor storingsonderhoud kunt u MKB bedrijven betrekken bij de opgave. Dit werkt prettig doordat deze bedrijven dicht bij de locatie gevestigd is en daardoor snel kunnen anticiperen.
- Het aantrekken van het MKB kan geregeld worden via de opdrachtnemer. Op deze manier vereist dit geen extra inspanning van u en blijft het werk centraal geregeld, omdat u de opdrachtnemer als aanspreekpunt heeft en zij verantwoording nemen voor hun eigen werk én dat van hun onderaannemers uit het MKB. U kunt hierbij een inspanningsverplichting stellen om lokale onderaannemers in te zetten.
- Niet enkel gunnen op laagste prijs; ook op milieu/duurzaamheid, sociaal ondernemerschap, VGO (vastgoed onderhoud) -certificaat, aanwezigheid in de regio.

1.11 BELANGRIJKE EISEN

Vraag 9:

Wat zijn belangrijke eisen om rekening mee te houden?

Antwoord van de markt

De markt geeft aan rekening te houden met onderstaande belangrijke eisen:

- De gewenste conditiescore.
- De gewenste facturatiebeperking.
- Het voldoen aan veiligheidsnormen.
- Voldoen aan monumentenzorg.
- Is het vastgoed brand technisch in orde.
- Panden bouwkundig en constructief veilig.
- Welke eisen liggen er in het kader van verduurzamen.
- Welke mutaties hebben een effect op wet- en regelgeving.

- Verduurzamen van vastgoed.
- Geografische indeling, duurzaamheid en milieu.
- Ons vermoeden is, dat er weinig/minder interesse in de opgave zal zijn als Koninklijke Kentalis ervoor kiest om werkzaamheden te versnipperen in sub contracten.
- Systeemkeuze voor marktpartijen om zich aan te melden voor diverse percelen.
- Risicoverdeling.
- Hersteltijden.
- Wijze waarop kwaliteit wordt beoordeeld in de uitvoeringsfase.
- De doelgroep en de gebruikers van de locatie.
- Een kwaliteitsmanagementsysteem waarbij gewerkt wordt met het kwaliteitshandboek volgens de ISO-norm 9001.
- Een bedrijf dat zich focust op beheer en onderhoud.
- Een landelijke, centraal ingerichte 24-uurs servicedienst.
- Voor algemene veiligheid: VCA** certificering van de aannemer, zodat zowel de aannemer als zijn onderaannemers voldoen aan VCA* niveau (bij VCA** is de certificering van VCA* inbegrepen).
- Nederlands sprekend personeel.
- Een Erkende Opleidingsschool i.h.k.v. maatschappelijk verantwoord ondernemen.
- Schaarste aan gekwalificeerd personeel.
- Aannemers die landelijke capaciteit hebben.

1.12 OPLOSSINGEN UITVOERING CONTRACT

Vraag 10:

Welke oplossingen ziet de markt voor de uitvoering van dit contract?

Antwoord van de markt

De markt ziet onderstaande oplossingen:

- Een lange doorlooptijd van het contract
- Het toepassen van een raamcontract/ een prestatiecontract/Vested. Welke het beste past bij de uitvraag.
- Periodieke voortgang in kaart brengen
- Forecasten zodat marktpartijen weten wat er aan gaat komen zodat het inplannen van personeel goed gaat.
- Bij een gevarieerde portefeuille prestatiegericht uitvragen. De markt verantwoordelijk maken voor het resultaat.

- Europese aanbesteding met voorafgaande selectie voor maximaal 3 partijen.
- Uniformiteit in de regionale verdeling voor de uitvoering van dit contract.
- Raamcontracten waarin afspraken worden gemaakt over kwaliteit, prijzen en jaarplanningen
- Tweeledig periodiek overleg; enerzijds over de operatie (project-overleg); anderzijds over continu verbeteren in de samenwerking (Waar willen we staan over een jaar? Hoe gaan we bijvoorbeeld om met circulariteit? Hoe kunnen we kosten verlagen?)

1.13 INTERNE ROLVERDELING

Vraag 11:

Hoe ziet uw interne rolverdeling eruit?

Antwoord van de markt:

De markt geeft aan dat dit erg verschilt per organisatie.

1.14 ONDER AANNEMING

Vraag 12:

Maakt u gebruik van onder aanneming?

Antwoord van de markt

De markt geeft aan gebruik te maken van onder aanneming en daarin voornamelijk vaste partners te hebben.

1.15 ONDERSCHIEDEND VERMOGEN

Vraag 13:

Hoe denkt u onderscheidend vermogen te laten zien?

Antwoord van de markt

De markt denkt op onderstaande wijze onderscheidend vermogen te laten zien:

- Het bemensen van een professionele servicedesk.
- Vast projectteam en een vast aanspreekpunt.
- Het volledig ontzorgen / totale procesaansturing.
- Advies over duurzaam onderhoud, veiligheid, circulariteit en continuïteit.
- Medewerkers zijn technisch en sociaal geschoold.

- Het werken met een digitaal systeem. In dit systeem worden opdrachten van het begin tot het eind vastgelegd.
- Tussentijdse rapportages.
- Vooraf doelgroep en gebruikers informeren over de maatregelen die getroffen worden en de voorgestelde werkwijze.
- Het reageren binnen 1 dag op klachten en om klachten binnen drie werkdagen af te handelen. Dit wordt via een klachtenregistratie bijgehouden en aantoonbaar gemaakt.
- Landelijke dekking.
- Aantoonbare ervaring met werken in een sensitieve omgeving.
- Inzet collega's met afstand tot de arbeidsmarkt.
- Aantoonbare hoge klanttevredenheid.
- Op alle disciplines eigen specialisten in huis.

1.16 KOSTENOPBOUW / CALCULATIEKOSTEN

Vraag 14:

Hoe ziet uw kostenopbouw eruit en hoe gaat u om met calculatiekosten?

Antwoord van de markt

Op onderstaande wijze ziet de kostenopbouw eruit van de markt en gaan zij om met de calculatiekosten:

- Calculatiekosten nemen we op in de aanbiedingen die we maken en verder hanteren wij een opslag [bestaande uit AK + Winst & Risico] op de directe kosten.
- Normaliter zijn de kosten opgebouwd uit directe en kosten met daarbij opgeteld de indirecte kosten als dan niet vermenigvuldigd met een vooraf bepaalde marge (AK&W&R), hetzij op uren dan wel werk derden /materiaal / materieel.
- Ook kan nagedacht worden over all-in tarieven waar bijvoorbeeld ook de overhead en klein materieel / materiaal is verdisconteerd
- Onze staatkosten zijn als volgt opgebouwd:

1. Totale directe kosten: dit zijn de totaalkosten arbeid, materiaal en onderneming.

2. Algemene bouwplaat kosten: dit zijn de totaalkosten uitvoering, materieel/bouwplaat inrichting, CAR verzekering en garantiekosten.

3. Indirecte kosten: hieronder vallen de volgende percentages over die over de totaal van de hierboven genoemde onderdelen wordt berekend:

- ... % Algemene
- ...% Winst
- ...% Risico

- Activity Base of Cost begroting
- Algemene staartkosten ABK, AK en winst & risico en een coördinatievergoeding over onder aanneming.
- De kostenopbouw hangt af van de aard van het contract en het soort werkzaamheden dat het behelst. Te denken valt aan preventief en/of correctief onderhoud en eventueel bijkomende werkzaamheden of mutatiewerkzaamheden. Het afkopen van storingen (tot een X bedrag) en het correctief onderhoud kan samen met een post beheer, waarmee er sturing wordt gegeven aan het aansturen van het contract, maar waar ook verbetervoorstellen geïnitieerd kunnen worden bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid.
- Kostprijzen uren, materiaal, materieel (o.a. steigers, bouwplaat inrichting) en onder aanneming op regelniveau inzichtelijk.
- Vaste opslagen voor dekking algemene kosten en winst/risico.
- Jaarlijkse indexatie op basis van CAO-loonstijging en materiaalprijsindex.

1.17 AANSTURING

Vraag 15:

Wat voor aansturing en opdrachtverstrekking heeft u nodig?

Antwoord van de markt

De aansturing en opdrachtverstrekking welke de markt nodig heeft:

- Bij voorkeur zo min mogelijk aansturing.
- Bij storingen juiste en efficiënte sturing aan de bouwkundige servicemonteur, bv d.m.v. een digitale serviceorder.
- Voor groot onderhoud wordt de volledige aansturing verzorgd.
- Onze werkwijze betreft een schriftelijke opdrachtverstrekking. Vanuit Koopmans bouwgroep nemen de projectleider en directieverantwoordelijke hierin de lead en het initiatief. Onze voorkeur is vervolgens om de volledige coördinatie vanaf gunning tot oplevering op ons te nemen, waarbij u de regie houdt.
- Prestatiegerichte contracten vergen naast de operationele aansturing deskundig contractmanagement. We stellen ons daarbij de vraag of u beter gediend bent bij een managing partner / assetmanager of een puur technisch dienstverlener.
- Per locatie vast aanspreekpunt (conciërge of huismeester).
- Cartotheekgegevens van het complex met de onderhoudshistorie/klachten.
- Wordt bepaald of het een prestatie of inspanningscontract betreft. Het STO model wordt gehanteerd. Waarop er op elk niveau een overleg plaatsvindt.

- Een algemene raamovereenkomst, met daaronder aannemingsovereenkomsten voor de projecten.