



Rijksvastgoedbedrijf
Ministerie van Volkshuisvesting en
Ruimtelijke Ordening

Schriftelijke vragenlijst

Marktconsultatie: 31768 | Nieuwbouw Extra Beveiligde Zittingslocatie te Lelystad



de Rechtspraak

Colofon

Versie: 1.0
Contactpersoon RVB Inkoper
E: Postbus.RVB.EBZ.Lelystad@Rijksoverheid.nl

Rijksvastgoedbedrijf
Directie Transacties en Projecten
Afdeling Inkoop en Contractmanagement
Korte Voorhout 7
Postbus 16169
2500 BD Den Haag
<http://www.rijksvastgoedbedrijf.nl/inkoop>

Inleiding

Voor u ligt de schriftelijke vragenlijst in het kader van de marktconsultatie van het project nieuwbouw Extra Beveiligde Zittingslocatie (hierna: EBZ) te Lelystad. Deze vragenlijst is opgesteld na aanleiding van de gehouden informatiebijeenkomst op 23 oktober 2024, waaruit vanuit de deelnemende ondernemingen waardevolle input is gedeeld met het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) en de Raad voor de rechtspraak (Rvdr). Vanuit deze input is de conclusie dat de markt interesse heeft in een Design, Build & Maintain (hierna: DBM) contract voor de volledige projectscope (zonder verdeling van percelen), mits er aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan qua ontwerpvrijheid, inrichting van de aanbesteding incl. doorlooptijd ervan en hoe te komen tot prijsvorming. Deze vragenlijst is bedoeld om meer informatie rond deze voorwaarden op te halen vanuit de deelnemende ondernemingen.

Uitdagingen rond de aanbesteding

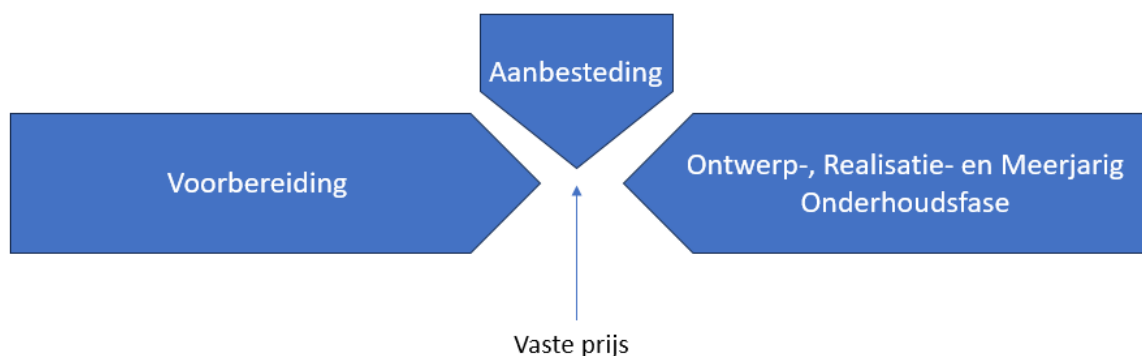
Vanwege de te leveren inspanning in de aanbesteding en de beschikbare capaciteit die de markt heeft is het voor hen niet interessant wanneer een DBM-contract wordt aanbesteed met een langdurige aanbesteding, waarbij de markt voor inschrijving reeds een (groot) deel van het ontwerp moet maken om tot prijsvorming te komen. Het signaal wat hierbij vanuit de markt is afgegeven is om binnen de aanbesteding zo snel mogelijk tot gunning te komen, om zodoende de benodigde inspanning voor (ontwerp)werkzaamheden en daarmee schaarse inzet van de capaciteit en hoge transactiekosten te beperken. Indien er niet reeds bij aanbesteding een (groot) deel van het ontwerp kan worden gemaakt, waar tevens op gegund wordt, en het de wens is om de aanbesteding zo efficiënt en kort mogelijk in te richten zijn er een aantal uitdagingen (waaronder prijsvorming) waarvoor nadere input vanuit de markt gewenst is.

Verloop concurrentiegerichte dialoog

Een mogelijkheid die het RVB ziet om de concurrentiegerichte dialoog zo kort mogelijk in te richten, is om één à twee maanden voor de start van de aanbesteding een vooraankondiging te doen met als doel enerzijds de markt goed te informeren over de geplande aanbesteding en anderzijds de aanmeldingsfase met minimale termijnen te doorlopen. In deze aanmeldingsfase zal er in tegenstelling tot het marktconsultatiedocument d.d. 11-10-2024 wél selectie plaatsvinden om het aantal gegadigden terug te brengen tot max. drie, zodat onnodige inspanning in de dialoofase wordt voorkomen. Dit zal een besparing opleveren in de doorlooptijd van de aanbesteding, echter vindt de meeste tijd en inspanning plaats in de dialoog- en inschrijvingsfase van de aanbesteding.

Prijsvorming reguliere aanpak

Een mogelijkheid die het RVB ziet om de uitdagingen rond de prijsvorming te beheersen is een reguliere aanpak. Deze aanpak betekent op hoofdlijnen dat er in de aanbesteding met de winnende inschrijver een DBM-contract wordt gesloten met daarin een vaste prijs. In onderstaand figuur is het verloop van de reguliere aanpak visueel weergegeven.



Figuur 1 Verloop reguliere aanpak

In bovenstaande reguliere aanpak zit de complexiteit om enerzijds de aanbesteding zo kort mogelijk in te richten en anderzijds alsnog voldoende ruimte te bieden aan de markt om de complexe opgave goed te doorgronden en de risico's te identificeren, te mitigeren en te verdelen. Daarnaast is een andere complexiteit om te komen tot voldoende flexibiliteit m.b.t. prijsaanpassingsmechanismen in het DBM-contract. Het doel is immers om binnen de aanbestedingsfase in concurrentie te komen tot een realistische vaste prijs waarvoor inschrijvers het DBM-contract willen uitvoeren, zonder dat dit leidt tot inschrijvingen met een enorm hoog risico-opslag dan wel tot een disproportioneel risicoprofiel leidt.

Vragen prijsvorming reguliere aanpak

Het RVB heeft m.b.t. prijsvorming reguliere aanpak de volgende vraagstukken aan de markt.

1. Indien het RVB in de aanbesteding met een reguliere aanpak een vaste prijs overeen wil komen met de inschrijvers, maar daarentegen de aanbesteding zo efficiënt en kort mogelijk in moet richten, is het noodzaak om een level-playing field te bewaken in de dialoog- en inschrijvingsfase.

a) Vraag: hoe zou uw onderneming met een reguliere aanpak de dialoogfase inrichten (qua doorlooptijd, aantal rondes en thema's) met als doel zo snel mogelijk te komen tot inschrijving met een vaste prijs?

b) Vraag: indien bij een reguliere aanpak het maken van (een deel van) het ontwerp zoveel mogelijk moet worden voorkomen in de aanbesteding om de inspanning te minimaliseren, hoe zou uw onderneming komen tot invulling van het prijscriterium?

c) Vraag: waar zou uw onderneming bij inschrijving, naast het prijscriterium, op kwaliteit beoordeeld willen worden indien het maken van (een deel van) het ontwerp hier geen onderdeel van is?

2. Indien het RVB in de aanbesteding met een reguliere aanpak een vaste prijs overeen wil komen met de inschrijvers, is het noodzaak om flexibiliteit m.b.t. prijs aanpassingsmechanismes in het DBM-contract op te nemen. Een indexering van het Werk en het Meerjarig Onderhoud conform DBD-index is hierbij een gegeven. Andere mogelijkheden waar aan gedacht kan worden zijn stelposten, verrekenbare hoeveelheden, een gedeeld risico-budget en herzieningsclausules (betekenis: dit zijn opties in het DBM-contract die niet reeds bij inschrijving worden afgeprijsd, maar situaties beschrijven waarbij indien die situatie zich voordoet het RVB een VTW kan opvragen bij de opdrachtnemer die bij akkoord consequenties hebben voor o.a. prijs, kwaliteit en planning).

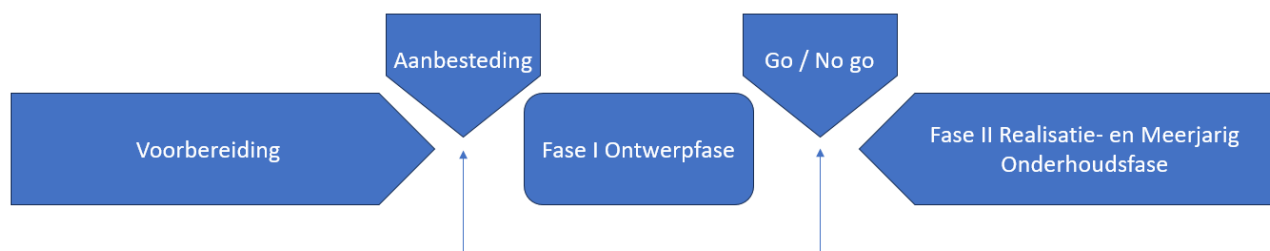
a) Vraag: hoe zou uw onderneming de genoemde mogelijkheden m.b.t. prijsaanpassingsmechanismes in het DBM-contract concreet willen inrichten?

b) Vraag: ziet uw onderneming eventueel andere mogelijkheden m.b.t. prijsaanpassingsmechanismes in het DBM-contract?

Prijsvorming twee-fasen aanpak

Een andere mogelijkheid die het RVB ziet om de uitdagingen rond de prijsvorming te beheersen is een twee-fasen aanpak. Deze aanpak betekent op hoofdlijnen dat er in de aanbesteding met de winnende inschrijver een DBM-contract wordt gesloten met daarin een voorlopige prijs. Het DBM-contract wordt opgesplitst in fase I: de Ontwerpfase en fase II: de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase. Aan het eind van fase I: de Ontwerpfase dient er een vaste prijs te worden overeengekomen en vindt op basis van opschortende voorwaarden vanuit het RVB een 'Go / No go' besluit plaats. Enkel bij een 'Go' besluit wordt fase II: de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase daadwerkelijk overeengekomen. Bij een 'No go' besluit wordt fase II: de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase niet overeengekomen en vindt er overleg plaats over de wijze van afronden en betaling van het uitgevoerde werk. In het geval er reeds vergunningen zijn verleend, zal de opdrachtnemer deze op naam laten zetten van het RVB. Het RVB is op dat moment vrij om het volledige ontwerp vrij van rechten opnieuw in de markt te zetten en te laten uitvoeren door een andere opdrachtnemer.

In onderstaand figuur is het verloop van de twee-fasen aanpak visueel weergegeven.



Figuur 2 Verloop twee-fasen aanpak

Een voordeel van bovenstaande aanpak is dat het niet noodzakelijk is om binnen de aanbesteding reeds (een groot deel van) het ontwerp te maken om te komen tot prijsvorming. In de twee-fasen aanpak zit de complexiteit echter wel om binnen de aanbesteding de voorlopige prijs vast te stellen, en zoveel mogelijk ook al delen van de vaste prijs. Het uitgangspunt van het RVB is namelijk om met een twee-fasen aanpak binnen de aanbesteding zoveel mogelijk concurrentie op prijs te hebben voor de gehele scope van de opdracht, waarbij er tevens bij gunning van de opdracht al redelijke zekerheid is op de hoogte van de vaste prijs die aan het eind van fase I: de Ontwerpfase wordt vastgesteld.

Een andere complexiteit zit in het prijsaanpassingsmechanisme tussen de voorlopige prijs en de vaste prijs. In het kader van beheersing van het projectbudget, doelmatigheid en rechtmatigheid dient er namelijk een maximale afwijking tussen de voorlopige prijs en de vaste prijs te worden bepaald. Een laatste complexiteit zit hem in de opschortende voorwaarden voor een 'Go / No go' besluit. Deze kan ondanks de evenwichtigere risicoverdeling rond prijsvorming alsnog voor een hoger risicoprofiel voor marktpartijen zorgen.

Vragen prijsvorming twee-fasen aanpak

Het RVB heeft m.b.t prijsvorming twee-fasen aanpak de volgende vraagstukken aan de markt.

3. Indien het RVB een twee-fasen aanpak overweegt voor deze opdracht, wil het RVB zowel in de aanbesteding bij inschrijving zoveel mogelijk concurrentie hebben op het prijscriterium als bij gunning van de opdracht zoveel mogelijk zekerheid hebben omtrent de vaste prijs die aan het eind van fase I: de Ontwerpfase wordt vastgesteld.

a) Vraag: welke visie heeft uw onderneming om, gelet op bovenstaande context en de beschrijving van de twee-fasen aanpak, binnen de aanbesteding om te gaan met de voorlopige en vaste prijs?

b) Vraag: hoe zou uw onderneming met een twee-fasen aanpak de dialoofase inrichten (qua doorlooptijd, aantal rondes en thema's) met als doel zo snel mogelijk te komen tot een inschrijving met een voorlopige en vaste prijs?

c) Vraag: waar zou uw onderneming met een twee-fasen aanpak bij inschrijving, naast het prijscriterium, op kwaliteit beoordeeld willen worden indien het maken van (een deel) van het ontwerp hier geen onderdeel van is?

4. Het RVB ziet momenteel zelf twee mogelijkheden om met een twee-fasen aanpak binnen de aanbesteding om te gaan met de voorlopige en vaste prijs.

- 1) Het RVB kan in de aanbesteding voor een deel van het prijscriterium een voorlopige prijs voorschrijven op basis van een richtbedrag, welke in de aanbesteding onderbouwd wordt aangeleverd door het RVB en welke door gegadigden geverifieerd wordt. Voor het overige deel van het prijscriterium zullen inschrijvers met een vaste prijs inschrijven. Onderdelen van het prijscriterium met een voorlopige prijs en vaste prijs zouden hierbij kunnen zijn:

- Ontwerp (SO t/m TO): vaste prijs;
- Directe bouwkosten: op onderdelen vaste prijs en op onderdelen voorlopige prijs;
- Onderhoud: op onderdelen vaste prijs en op onderdelen voorlopige prijs;
- Algemene Kosten, Winst & Risico (hierna: AKWR) vaste prijs op basis van percentage;
- Algemene bouwplaatskosten (hierna: ABK): vaste prijs op basis van percentage;
- Verzekeringen, bankgarantie en diverse: vaste prijs.

a) Vraag: wat is met bovenstaande aanpak het standpunt van uw onderneming?

b) Vraag: welke uitgangspunten en/of detailniveau van informatie heeft de markt in de aanbesteding nodig om voor directe bouwkosten en onderhoud op bepaalde onderdelen en/of disciplines voor een deel tot een vaste prijs te komen?

c) Vraag: welke uitgangspunten en/of detailniveau van informatie heeft de markt in de aanbesteding nodig om voor zijn prijsvorming tot percentages te komen voor AKWR en ABK en een vaste prijs te komen voor het ontwerp, verzekeringen, bankgarantie en diverse?

- 2) Het RVB kan in de aanbesteding inschrijvers vragen om voor het prijscriterium uit te gaan voor het maken van een deel van het ontwerp van de buitenkant van de EBZ. De buitenkant van de EBZ omvat o.a.:

- Fundering;
- Constructie;
- Gevel;
- Dak;
- Buitenruimte;
- Parkeerplaatsen;
- Ondergrondse verbinding;

- Helikopterlandplaats;
- Infrastructuur.

De binnenkant van de EBZ omvat o.a.:

- Ruwe afbouw;
- Fijne afbouw;
- Installaties;
- Vaste interieurelementen en keuken.

Onderdelen van het prijs criterium met een voorlopige prijs en vaste prijs zouden hierbij kunnen zijn:

- Ontwerp (SO t/m TO): vaste prijs;
- Realisatie buitenkant: vaste prijs;
- Realisatie binnenkant: voorlopige prijs;
- Onderhoud buitenkant: vaste prijs;
- Onderhoud binnenkant: voorlopige prijs
- AKWR: vaste prijs op basis van percentage;
- ABK: vaste prijs op basis van percentage;
- Verzekeringen, bankgarantie en diverse: vaste prijs.

d) Vraag: wat is met bovenstaande aanpak het standpunt van uw onderneming?

e) Vraag: welke uitgangspunten en/of detailniveau van informatie heeft de markt in de aanbesteding nodig om tot een vaste prijs te komen voor de realisatie en onderhoud van de buitenkant van de EBZ?

5. Een twee-fasen aanpak betekent dat er een prijsaanpassingsmechanisme moet worden bepaald tussen de voorlopige prijs en de vaste prijs. Het RVB en de Rvdr willen immers niet doordat er geen concurrentie meer is negatief verrast worden door de vaste prijs bij fase II: de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase. Het RVB kan voor de onderdelen die in aanmerking komen voor een voorlopige prijs uitgaan van een richtbedrag, welke gebaseerd is op een door het RVB opgestelde begroting. Het RVB kan tevens in de aanbesteding een percentage vaststellen (bijv. 10% of 20%) om de maximale afwijking tussen de voorlopige en vaste prijs vast te stellen. In de dialoofase kan vervolgens aan alle gegadigden worden gevraagd om het richtbedrag en het percentage van de maximale afwijking te verifiëren op (on)zekerheden en (on)mogelijkheden.

Indien tussen de gegadigden en het RVB in de dialoofase van de aanbesteding overeenstemming is op het geverifieerde richtbedrag en de maximale afwijking, dan zal dit voor alle inschrijvers als voorlopige prijs gelden voor de onderdelen die in aanmerking komen voor een voorlopige prijs en zal voor alle inschrijvers hetzelfde maximale percentage gelden voor het prijsaanpassingsmechanisme.

In de uitvoering van de opdracht zal de opdrachtnemer een waarschuwingsplicht hebben indien in fase 1: de Ontwerpfase deze maximale afwijking dreigt te worden overschreden. De opdrachtnemer en het RVB met de Rvdr hebben dan de taak gezamenlijk voor oplossingen te kijken om toch binnen deze maximale afwijking te blijven. Indien de oplossing betekent dat de opdracht gewijzigd moet worden kan dit enkel binnen de grenzen van de Aanbestedingswet 2012 (er kan o.a. geen sprake zijn van een wezenlijke wijziging).

a) Vraag: wat is met bovenstaande aanpak het standpunt van uw onderneming?

b) Vraag: heeft uw onderneming eventueel een andere visie om zowel in de aanbesteding als in het DBM-contract het prijsaanpassingsmechanisme zodanig in te richten dat er een goede en eerlijke afwijking tussen voorlopige prijs en vaste prijs ontstaat?

6. Een twee-fasen aanpak betekent dat er aan het eind van fase I: de Ontwerpfase een 'Go / No go' besluit moet plaatsvinden. Hiervoor dient het in het DBM-contract duidelijk te zijn aan welke opschortende voorwaarden er moet worden voldaan om overeenstemming te krijgen om fase II: de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase uit te voeren. Het RVB wil in het DBM-contract opnemen dat voor een nader te bepalen datum er Acceptatie (conform UAV-GC) plaats dient te vinden op bijvoorbeeld de volgende onderdelen:

- Definitief Ontwerp;
- Veiligheid & Gezondheidsplan Definitief Ontwerp;
- Veiligheid & Gezondheidsdossier Definitief Ontwerp;
- Verificatie- en validatieplan voor Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase;
- Risicodossier Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase;
- Vaste prijs voor de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase;
- Kwaliteitsplan Realisatiefase;
- Planning voor de Realisatiefase.

N.B. Acceptatie van een Definitief Ontwerp betekent niet per definitie dat er op basis van dit ontwerp een vaste prijs voor de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase moet worden afgegeven. Een logische gedachte is dat acceptatie van de vaste prijs voor de Realisatie- en Meerjarig Onderhoudsfase plaatsvindt op het Technisch Ontwerp om zo min mogelijk risico-opslag en onzekerheden te hebben, echter zou het theoretisch gezien ook eerder of wellicht zelfs later kunnen plaatsvinden.

a) Vraag: wat is met bovenstaande aanpak het standpunt van uw onderneming?

b) Vraag: heeft uw onderneming eventueel een andere visie hoe de opschortende voorwaarden in het contract geborgd moet worden?

Overige vraagstukken

Tijdens de informatiebijeenkomst zijn een aantal vraagstukken omwille van de tijd niet behandeld, maar waar het nog wel relevant is om input op te halen vanuit de markt. Het RVB heeft de volgende vraagstukken aan de markt.

7. Een onderdeel van het DBM-contract is een vraagspecificatie, met daarin o.a. de functionele behoeften, gebieden en ruimtes, technische eisen en proceseisen. Afhankelijk van hoe het RVB en de Rvdr de vraagspecificatie voorbereiden kan de mate van ontwerp vrijheid voor de markt op verschillende manieren worden ingevuld. Het RVB kan overwegen om reeds in de vraagspecificatie een principe ontwerp voor bijv. de zittingszalen (of andere onderdelen van de projectscope), dan wel een nader uitgewerkt ontwerp, mee te geven.

a) Vraag: is er vanuit uw onderneming behoefte aan dat het RVB en de Rvdr reeds een principe ontwerp maakt van de zittingszalen, of eventueel andere onderdelen van de projectscope?

b) Vraag: is er vanuit uw onderneming behoefte aan dat het RVB en de Rvdr voor bepaalde onderdelen van de projectscope, dan wel de volledige projectscope, een gevalideerd en geverifieerd SO dan wel VO maakt?

c) Vraag: wat voor informatie heeft uw onderneming nog meer nodig om te komen tot een goede en interessante vraagspecificatie?

8. Het RVB heeft in paragraaf 1.5 van het marktconsultatiedocument d.d. 11-10-2024 haar projectrisico's weergegeven. Deze zijn echter voornamelijk opgesteld vanuit het oogpunt dat het opdrachtnemers risico's zijn met mogelijke (rest)gevolgen voor de opdrachtgever dan wel opdrachtgevers risico's zijn waarbij de opdrachtnemer invloed heeft op de beheersing ervan (zie onderstaand figuur voor verduidelijking).



Figuur 3 Risicoverdeling

Het RVB streeft in het kader van haar marktvisie naar een optimale samenwerking met de markt met daarbij een evenwichtige risicoverdeling. Het uitgangspunt is om de opdracht zo aan te besteden dat het risicoprofiel voor de markt zoveel mogelijk passend en evenwichtig kan worden gemaakt.

a) Vraag: zijn er vanuit uw onderneming gelet op de informatie die reeds gegeven is al bepaalde opdrachtnemers risico's die geen mogelijke (rest)gevolgen voor de opdrachtgever hebben, maar die wel leiden tot een disproportioneel risicoprofiel in relatie tot een DBM-contract?

9. Ten aanzien van de Meerjarig Onderhoudsfase ziet het RVB met de Rvdr een aantal uitdagingen. De intensiviteit van het gebruik van de EBZ en de planningsmogelijkheden rondom het Meerjarig Onderhoud hebben invloed op de prijs. De verwachting is dat de EBZ Lelystad circa 200 dagen per jaar daadwerkelijk in gebruik is. Dat geeft enerzijds flexibiliteit voor het uitvoeren van onderhoud, maar geeft daarmee ook de uitdaging dat er tijdens zittingen nooit (onderhouds)werkzaamheden mogen plaatsvinden of storingen mogen optreden die gevolgen hebben voor het verloop van een zitting.

a) Vraag: is er vanuit uw onderneming een visie hoe er, gelet op bovenstaande context, bepaalde eisen en/of risicoverdeling voor het Meerjarig Onderhoud in het DBM-contract moet worden opgenomen?

b) Vraag: wat heeft uw onderneming vanuit het RVB en de Rvdr nodig in de aanbesteding, om te voorkomen dat er sprake is van het onnodig hoog afprijzen van het Meerjarig Onderhoud?

10. Voor de aanmeldingsfase van de aanbesteding zal gebruik moeten worden gemaakt van geschiktheidseisen, welke bestaan uit een combinatie van referentieopdrachten die in het verleden zijn uitgevoerd en certificaten. Het RVB overweegt momenteel de volgende thema's voor geschiktheidseisen:

- Ervaring met uitvoeren van een geïntegreerd contract voor een (nieuwbouw) utiliteitsgebouw op basis van UAV-GC;
- Ervaring met het ontwerpen van een complex en hoog beveiligd (nieuwbouw) utiliteitsgebouw met diverse verkeersstromen;
- Ervaring met het ontwerpen van een duurzaam en beveiligde terreininrichting;
- Ervaring met uitvoeren van onderhoud aan een utiliteitsgebouw met gegarandeerde doorgang van bedrijfsvoering;
- Certificaten zoals ISO 9001 (kwaliteitsmanagement) ISO 14001 (milieumanagement) en ISO 45001 (veiligheidsmanagement);
- Inschrijving als architect en landschapsarchitect in architectenregister.

a) Vraag: zijn er gelet op de context van het project vanuit uw onderneming (of mogelijke partners) referenties en certificaten die aangetoond kunnen worden met deze thema's?

b) Vraag: zijn er vanuit uw onderneming nog andere thema's voor geschiktheidseisen die interessant zijn om te overwegen?

11. Selectiecriteria zijn enkel van toepassing indien er meer dan max. drie gegadigden zijn die voldoen aan de geschiktheidseisen. Indien het RVB in de aanmeldingsfase de tijd en de te leveren inspanning voor alle betrokkenen zoveel mogelijk wil beperken kan er voor worden gekozen om geen selectiecriteria toe te passen, waarbij referenties kwalitatief worden beoordeeld aan de hand van door gegadigden op te stellen kwalitatieve beschrijvingen, maar enkel loting toe te passen indien het noodzakelijk is om te trechteren naar max. drie gegadigden.

a) Vraag: wat is met bovenstaande aanpak het standpunt van uw onderneming?