



Rijksvastgoedbedrijf
Ministerie van Volkshuisvesting en
Ruimtelijke Ordening

Marktconsultatie rapportage

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>

Bijlage(n) Marktconsultatiedocument EBZ Lelystad d.d. 11-10-2024
Nota van Inlichtingen EBZ Lelystad d.d. 16-10-2024
Presentatie informatiebijeenkomst EBZ Lelystad d.d. 23-10-2024
Proces-verbaal van bezoek informatiebijeenkomst d.d. 28-10-2024
Schriftelijke vragenlijst marktconsultatie d.d. 28-10-2024

Inhoudsopgave

Inleiding	1
Informatiebijeenkomst.....	1
Schriftelijke vragenlijst	1
Verdiepende één-op-een gesprekken	1
1. Interactie tijdens de informatiebijeenkomst	2
1.1 Achtergrond van het project	2
1.2 Beoogd contract- en aanbestedingsvorm.....	3
2. Bevindingen & vervolg	6
2.1 Bevindingen vanuit de marktconsultatie	6
2.2 Vervolg na de marktconsultatie.....	7

Inleiding

Voor u ligt de rapportage van de marktconsultatie die gehouden is in het kader van de voorbereiding van het project nieuwbouw Extra Beveiligde Zittingslocatie (hierna: EBZ) te Lelystad. Het Rijksvastgoedbedrijf (hierna: RVB), die dit project uitvoert namens de Raad voor de rechtspraak (hierna: Rvdr), wilde door middel van deze marktconsultatie enerzijds de markt informeren over het project en anderzijds expertise en (ervarings)adviezen uit de markt ophalen over de beoogde aanbesteding van dit project in de vorm van een geïntegreerd Design, Build & Maintain (hierna: DBM) contract. Voor deze marktconsultatie is een marktconsultatiedocument (bijlage bij deze rapportage) opgesteld met daarin informatie over het project, de beoogde contract- en aanbestedingsvorm en de vraagstukken die het RVB hierover had. In deze rapportage presenteert het RVB in hoofdstuk 1 de vragen en antwoorden die tijdens de informatiebijeenkomst naar voren kwamen, en in hoofdstuk 2 de belangrijkste bevindingen en het vervolg uit de gehouden marktconsultatie.

Het RVB kijkt terug op een positieve en prettige marktconsultatie en waarderen de informatie die vrijwillig door de marktpartijen is gegeven. De sfeer is door het RVB als aangenaam en serieus ervaren. Het laat zien dat samen vanuit vertrouwen naar mogelijkheden en kansen wordt gezocht.

Informatiebijeenkomst

Het RVB heeft op woensdag 23 oktober 2024 tussen 10:00 – 12:30 uur in Utrecht een informatiebijeenkomst gehouden, waar vijftien marktpartijen bij aanwezig waren. Hier is door het RVB, met ondersteuning van de Rvdr, een presentatie (bijlage bij deze rapportage) gegeven en heeft er interactie plaatsgevonden over de scope van het project, de DBM-contractvorm en de beoogde aanbestedingswijze. Daarbij is besproken welke (rand)voorwaarden, aandachtspunten en mogelijke bezwaren die markt hierin zag. De aanwezigen marktpartijen bij de informatiebijeenkomst zijn opgenomen in een proces-verbaal van bezoek (bijlage bij deze rapportage).

Schriftelijke vragenlijst

Na afloop van de informatiebijeenkomst ervaarde het RVB de behoefte om meer praktische informatie te ontvangen van de markt over de DBM-contractvorm en de aanbestedingsstrategie. Specifiek de prijsvorming en risicoverdeling bij een DBM-contract. Daarom is een schriftelijke vragenlijst (bijlage bij deze rapportage) opgesteld en verzonden naar alle marktpartijen die aan de informatiebijeenkomst deelnamen. Acht marktpartijen hebben hierop gereageerd.

Verdiepende één-op-een gesprekken

Er is op basis van de antwoorden uit de schriftelijke vragenlijst door het RVB een keuze gemaakt om met drie marktpartijen een verdiepend één-op-één gesprek te houden. Het doel van deze gesprekken was om dieper in te gaan op de antwoorden op de schriftelijke vragenlijst om de context en de geuite beweegredenen beter te kunnen begrijpen, met betrekking tot de beoogde aanbesteding van een DBM-contract en mogelijke varianten voor dit project.

1. Interactie tijdens de informatiebijeenkomst

In dit hoofdstuk worden, aan de hand van de programmaonderdelen van de presentatie (bijlage bij deze rapportage), de gestelde vragen en de gegeven antwoorden gepresenteerd. Doordat bij sommige programmaonderdelen van de presentatie ruimschoots tijd is genomen voor een goede interactie, zijn niet alle programmaonderdelen binnen de beschikbare tijd behandeld.

1.1 Achtergrond van het project

De volgende vragen en antwoorden zijn bij dit programmaonderdeel aan bod gekomen:

- **Vraag markt:** wie is de gebruiker tijdens het ontwerpproces?
Antwoord RVB: de Rvdr is hierin de gebruiker in plaats van één centrale rechtbank. Rechters zullen voor zittingen vanuit hun arrondissement naar de locatie van de EBZ Lelystad reizen.
- **Vraag markt:** worden er overnachtingsfaciliteiten gerealiseerd voor anderen dan de verdachten?
Antwoord RVB: er wordt in de EBZ Lelystad geen overnachtingsfaciliteit voor advocaten en getuigen gerealiseerd.
- **Vraag markt:** waarom is het niet veilig om onder de EBZ Lelystad te parkeren?
Antwoord RVB: alleen medewerkers van de EBZ Lelystad mogen onder het gebouw parkeren. Andere gebouwgebruikers, zoals advocaten en journalisten mogen dit niet. Voor deze gebouwgebruikers vindt het parkeren niet onder het gebouw plaats, maar in een afgeschermd gebied op ca. 30m van de gevel. Publiek parkeren (ca. 150 plekken) zal buiten het terrein van de EBZ Lelystad in samenhang met gebiedsontwikkeling Zuiderhage worden gerealiseerd.
- **Vraag markt:** in hoeverre zijn de eigenschappen en kenmerken van de grote zittingszaal van toepassing op de kleine zittingszaal?
Antwoord RVB: de twee zittingszalen zijn qua functionaliteiten identiek. Alleen de grootte is verschillend met max. 8 verdachten in de kleine zittingszaal vs. maximaal 24 verdachten in de grote zittingszaal.
- **Vraag markt:** moeten de zittingszalen kunnen worden gecombineerd tot één zaal?
Antwoord RVB: nee.
- **Vraag markt:** is € 50 – 70 miljoen de maximale omvang van de scope van het project?
Antwoord RVB: wat betreft bouwkosten is dat inderdaad de huidige range. Indien er een DBM-contract wordt overeengekomen komen hier nog ontwerpkosten en onderhoudskosten bij.
- **Vraag markt:** in hoeverre moet er rekening worden gehouden met mogelijke uitbreiding van de EBZ Lelystad in de toekomst?
Antwoord RVB: hier hoeft geen enkele rekening mee gehouden worden. Indien daar noodzaak voor is wordt er een compleet nieuwe EBZ elders gebouwd.
- **Vraag markt:** Hoe ziet het vervoer van verdachten eruit in de combinatie woonwijk, helikopter landplaats, toegangsroutes en de EBZ Lelystad?
Antwoord RVB: er zijn in principe altijd twee aan- en afvoerroutes, met daarbij nog verschillende mogelijkheden wat de aanvoer niet voorspelbaar maakt.

- **Vraag markt:** wordt er overlast verwacht bij de PI Lelystad van de bouwwerkzaamheden van de EBZ Lelystad, of vice versa?
Antwoord RVB: de volledige renovatie van de PI Lelystad zal ergens in 2031 worden afgerond, dus er zal naar verwachting enige gelijktijdigheid ontstaan met de bouwwerkzaamheden van de EBZ Lelystad.
- **Vraag markt:** is er over nagedacht om dit project geheim te verklaren?
Antwoord RVB: dat is in principe altijd de afweging die een gebruiker maakt en vanuit de betrokken bewindspersoon formeel wordt besloten. Hier heeft het RVB geen rol in. Voor dit project is er geen directe aanleiding geweest om het gehele project geheim te verklaren.
- **Vraag markt:** zal er bij de aanbesteding een protocol 'Alert op dreiging' van toepassing zijn?
Antwoord RVB: nee.

1.2 Beoogd contract- en aanbestedingsvorm

De volgende vragen, antwoorden en opmerkingen zijn bij dit programmaonderdeel aan bod gekomen:

- **Vraag markt:** is er door het RVB over nagedacht om bij dit project een traditioneel contract aan te besteden, of in plaats van de 'D' van Design een 'E' van Engineering toe te passen?
Antwoord RVB: er heeft door het RVB in samenwerking met de Rvdr een contractafweging plaatsgevonden. Hieruit kwam o.a. naar voren dat er grotere en onwenselijke risico's in de exploitatiefase kunnen ontstaan, in het kader van beheer en onderhoud, indien er voor een traditionele manier van contracteren wordt gekozen. Uit de contractafweging bleek dat een geïntegreerde contractvorm, met daarbij ook de 'M' van Maintain meegenomen, de best passende contractvorm. Voor wat betreft een 'E' in plaats van een 'D'; dit is mede afhankelijk van de voorkeur van de markt. Het RVB kan bijvoorbeeld ook een VO of DO maken en die dan vervolgens aanbesteden via een DBM-contract.
- **Vraag markt:** wordt er bij het DBM-contract een vraagspecificatie beschikbaar gesteld met een door het RVB uitgewerkt ontwerp voor de zittingszalen?
Antwoord RVB: daar is nog geen besluit in genomen. De vraag is vooral; wat is voor de markt interessant en wat hun wens hierin is.
- **Vraag markt:** hoe oplossingsvrij wil het RVB het project gaan uitvragen?
Antwoord RVB: dit is een onderwerp om samen met de markt te bepalen. Het RVB kan het volledig zelf ontwerpen, tot helemaal niks zelf ontwerpen. Indien de markt duidelijk aangeeft dat er eerst een ontwerp moet worden gemaakt en de uitvoering erna moet worden aanbesteed, dan neemt het RVB mee in de overweging.
- **Vraag markt:** is het mogelijk dat het RVB qua werkwijze aansluit bij de werkwijze van het project Justitieel Complex Vlissingen, waarbij er in de aanbesteding niet gegund is op een ontwerp maar op samenwerking en beheersing en er vanuit daar een gezamenlijk startpunt is om gezamenlijk te ontwerpen?
Antwoord RVB: dat is precies de zoektocht waar het RVB via deze marktconsultatie antwoord op wenst te krijgen; wat is vanuit de markt nu echt randvoorwaardelijk voor het toepassen van een DBM-contract voor dit project.

- **Vraag RVB:** wat heeft de markt nodig in een door het RVB op te stellen vraagspecificatie om te borgen dat deze interessant is?

Antwoord markt: het is in ieder geval noodzakelijk om relatieschema's van de ruimtes, procesbeschrijvingen van de gebruiker en volledige informatie rond bodemonderzoeken mee te geven.

Om de markt uit te dagen is het belangrijk om geen dichtgetimmerde vraagspecificatie mee te geven, maar te focussen op waar de het RVB naar op zoek is qua onderscheidend vermogen. Dit betekent nadenken over welke zaken in de vraagspecificatie vastgezet worden en welke vrij gelaten kunnen worden ter invulling vanuit de markt. Tot slot is het ontstaan van een goed dialoog tussen het RVB en marktpartijen over de vraagspecificatie van belang, om zo afwegingen tussen de eisen te maken over wat belangrijk en minder belangrijk is.
- **Vraag RVB:** hoe graag zit een aannemer al vroeg tijdens het ontwerp aan tafel met de ontwerpende partijen, opdrachtgever en gebruiker?

Antwoord markt: een aannemer zit graag zo vroeg mogelijk aan tafel om invloed uit te kunnen oefenen op het ontwerp. Aannemers hebben namelijk ook doelstellingen op het gebied van o.a. duurzaamheid en circulariteit die gehaald moeten worden. Aanbestedingen worden hierop gescand en als hier beperkt dan wel geen invloed op het ontwerp mogelijk is, dan wordt er toch eerder voor een andere aanbesteding gekozen.
- **Vraag RVB:** Is het voor de markt interessant en haalbaar om de volledige projectscope in één DBM-contract te stoppen?

Antwoord markt: de clustering van zowel utiliteitsbouw als infrastructuur in het DBM-contract is wel interessant, en zorgt er zeker voor dat bepaalde aannemers interesse hebben in deze opdracht t.o.v. het uitvragen via een bestek, maar dit is geen doorslaggevend criterium om mee te doen met een toekomstige aanbesteding.
- **Vraag RVB:** is het een wens vanuit de markt dat het RVB een principe ontwerp of zelfs een gevalideerd & geverifieerd VO maakt als onderdeel van de vraagspecificatie van het DBM-contract?

Antwoord markt: er zal vanuit architecten wel interesse zijn om een ontwerp te maken voor de EBZ Lelystad, wat daarna als VO of zelfs DO wordt meegeven als onderdeel van de vraagspecificatie. Dit staak echter wel haaks op de wens vanuit aannemers om vroeg te worden betrokken in het ontwerp traject. Als er een principe ontwerp wordt gemaakt, is dat wellicht een goed middel om de inschrijvingen beter te kunnen vergelijken maar daarmee wordt ook de maximale ontwerp vrijheid van de markt beperkt.
- **Opmerking markt:** het heeft de voorkeur om ook contractvoorwaarden tijdens een marktconsultatie met de markt te bespreken, in plaats van deze pas te zien tijdens de aanbesteding en dit via vragen en antwoorden in de nota van inlichtingen te moeten aanpassen.
- **Vraag markt:** het doel is om alle partijen die voldoen aan de geschiktheidseisen mee te nemen naar de eerste dialoogronde en dan hierna te trechteren, maar wat doet het RVB wanneer er drie of minder dan drie gegadigden zijn die voldoen aan de geschiktheidseisen in de aanmeldfase?

Antwoord RVB: dan hoeft er niet verder getrechterd te worden naar max. drie gegadigden en verloopt de dialoog- en inschrijvingsfase hetzelfde zoals gepresenteerd.
- **Opmerking markt:** de gepresenteerde aanpak vanuit het RVB is een veel te lang aanbestedingstraject. Er is voldoende keus in de markt om het personeel van aannemers elders efficiënter en sneller in te kunnen zetten, dus er is geen interesse om een langdurig aanbestedingstraject te doorlopen. Het heeft de sterke voorkeur om de aanmeldfase zo kort mogelijk te houden en reeds daarin al snel te trechteren naar max. drie gegadigden. Daarnaast heeft het de voorkeur om een intensieve dialoogfase te houden, maar dit doen in een korte doorlooptijd, waarin de dialoogonderwerpen ingericht worden op hetgeen waar de vraagstukken in dit project nog zitten.

- **Vraag markt:** wat is de gemiddelde doorlooptijd van een aanbesteding bij het RVB?
Antwoord RVB: voor Europese aanbestedingen is dat gemiddeld 6 maanden, als er een dialoog van toepassing is dan is dit gemiddeld 9 maanden. Dit is inclusief eventuele zomer- en kerstvakanties.
- **Vraag markt:** bij Rijkswaterstaat wordt steeds vaker gewerkt met twee-fasen contracten. Hoe kijkt het RVB daar naar?
Antwoord RVB: er is momenteel pas één aanbesteding gegund met een twee-fasen aanpak, en er is daarnaast nog één aanbesteding lopende die via deze aanpak wordt aanbesteed. Er is nog te weinig informatie beschikbaar hoe dat in de praktijk uitpakt, echter het RVB is wel serieus bezig om deze ontwikkeling verder uit te werken. Niet elk project is echter meteen geschikt voor een twee-fasen aanpak.
- **Vraag RVB:** wat is het uitwerkingsniveau van het ontwerp dat de markt maakt in een aanbesteding in relatie tot een vaste prijs bij inschrijving?
Antwoord markt: dat varieert tot een VO of zelfs een DO voor prijsbepalende onderdelen, tot aan kengetallen voor minder prijsbepalende onderdelen.
- **Vraag RVB:** hoeveel tijd en welke informatie heeft de markt nodig om tot een vaste prijs te komen bij inschrijving?
Antwoord markt: er wordt steeds vaker gewerkt met een gezamenlijke risico-pot, dat is iets wat het RVB hier ook zou kunnen overwegen. Er is verder geen antwoord hierop gekomen vanuit de markt.
- **Opmerking markt:** voor het verlangen van een vaste prijs bij inschrijving is het noodzakelijk om een ontwerp te maken in de aanbesteding en dat vraagt veel inspanning en doorlooptijd. De voorkeur voor het RVB en gebruiker lijkt een vaste prijs te zijn, het heeft echter de voorkeur van de markt om prijsaanpassingsmechanisme in het contract te hebben.
- **Opmerking markt:** het heeft de voorkeur om een korte dialoogfase te houden, echter de markt kan de prijs van onderdelen die vijf jaar later gerealiseerd of onderhouden moeten worden ook niet exact bij inschrijving bepalen. Een vaste prijs lijkt ook niet de essentie van deze opdracht, maar de bedrijfszekerheid van de EBZ. Het RVB en de Rvdr kunnen niet terugschroeven in het aantal eisen of het eisen lager als de prijs niet matcht met de kwaliteit die noodzakelijk en gewenst is.
- **Vraag RVB:** hoe kijkt de markt tegen het onderhoud in het DBM-contract aan en welke risico's zien jullie daar?
Antwoord markt: er is veel inzicht in kengetallen voor onderhoud, dus prijsvorming is niet de grootste uitdaging hierin. Essentieel is wel dat het RVB en de Rvdr inzicht geven hoe en wanneer het gebouw gebruikt gaat worden. Als de noodzaak tot bedrijfszekerheid in de operationele fase zo hoog is, dan moet dit overigens een centraal onderdeel zijn van de aanbesteding en niet de vaste prijs bij inschrijving.

2. Bevindingen & vervolg

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste bevindingen en het vervolg na de marktconsultatie gepresenteerd. Deze bevindingen en het vervolg na de marktconsultatie zal de basis dienen in het vervolgtraject bij het afwegen naar de meest geschikte aanbestedingsstrategie, en daarbij de basis vormen voor de op te stellen contract- en aanbestedingsdocumenten.

2.1 Bevindingen vanuit de marktconsultatie

Vanuit de interactie tijdens de informatiebijeenkomst, de ontvangen schriftelijke antwoorden en de gevoerde verdiepende één-op-één gesprekken zijn de volgende belangrijkste bevindingen opgehaald:

- Het eisen van een vaste prijs bij inschrijving voor een geïntegreerd contract betekent dat gegadigden tijdens de aanbesteding een deel van een volledig uitgewerkt ontwerp moeten opstellen. Dit vergt aanzienlijke inspanning van de markt en resulteert in een lange aanbestedingstermijn.
- Door de huidige marktomstandigheden, waarin aannemers met volle orderportefeuilles te maken hebben en beperkte (tender)capaciteit beschikbaar is, zijn het nu vooral adviseurs en architecten die moeite doen om een geschikte aannemer te vinden. De grotere aannemers vinden langdurige aanbestedingstrajecten met veel (ontwerp)inspanning in verhouding tot de kans op winst minder aantrekkelijk, waardoor ze minder snel deelnemen. Voor middelgrote aannemers geldt daarop aanvullend dat deze projecten te risicovol en te arbeidsintensief zijn om mee te kunnen doen.
- Aannemers willen zo vroeg mogelijk in het ontwerptraject betrokken worden, om vanuit de verbinding te kunnen sturen in het ontwerp om zo een makkelijker en risicoloos ontwerp te maken en meerwaarde te bieden vanuit hun eigen professionaliteit en belang. Een bestek (traditioneel contract) is om die reden voor aannemers veel minder interessant dan een geïntegreerd contract of bouwteamovereenkomst.
- De volledige scope van het project in één integraal DBM-contract verwerken is geen belemmering voor de markt.
- De wens vanuit de markt is om de aanbesteding zo efficiënt en kort mogelijk in te richten, om daarmee het aantal gegadigden zo snel mogelijk te trechteren naar de winnende partij.
- Een reguliere DBM aanpak met een vaste prijs bij inschrijving betekent volgens de markt dat, zelfs als ontwerpinspanning zoveel mogelijk wordt vermeden in de aanbesteding, er gezien de onzekerheden relatief veel risico's zullen en moeten worden ingeprijsd. Dit maakt volgens de markt de aanbesteding voor niemand wenselijk en kan leiden tot een mislukte aanbesteding.
- Een reguliere DBM aanpak met een vaste prijs bij inschrijving, in relatie tot een korte en efficiënte aanbestedingsperiode voor een complex en uniek gebouw als de EBZ, wordt door de markt als niet realistisch of als een zeer onaantrekkelijk opdracht gezien. Zelfs voor de grote aannemers.
- De markt beschouwt het waarborgen van de bedrijfszekerheid en de kwaliteit van de EBZ als de kern en de uitdaging van het projectopgave. Het zwaar laten meewegen van de prijs in de aanbesteding wordt daarom volgens de markt niet als een passend uitgangspunt gezien.

- Volgens de markt is een DBM-contract met een uitgestelde prijsbepaling of een prijsaanpassingsmechanisme (bijvoorbeeld een twee-fasen aanpak) een haalbare manier om het project aan te besteden. Een traditionele contractvorm is volgens de markt een eventueel alternatief, maar past minder bij de kaders van het project en de gehouden contractafweging vanuit het RVB.
- Een twee-fasen aanpak in relatie tot sterke gunning op (laagste) prijs, wordt volgens de markt niet gezien als de juiste combinatie. Het creëert alleen maar schijnzekerheden.
- Een volledig gedetailleerde vraagspecificatie binnen een DBM-contract is vanuit de markt niet wenselijk. Om de markt voldoende uit te dagen, is het belangrijk een deel van de vraagspecificatie open of flexibel te laten, zodat deze na gunning in samenwerking met het RVB en de Rvdr verder kan worden uitgewerkt.
- Het heeft vanuit de markt de sterke voorkeur als het RVB voorschrijvende eisen of oplossingen zoals het 'ontwerp' van de zittingszalen meegeeft en voorschrijft in de vraagspecificatie. De verwachting is namelijk dat de markt dit nauwelijks tot niet beter kan ontwerpen dan het RVB samen met de Rvdr. Ook kunnen richtinggevende eisen worden opgenomen zoals de logistieke routes van de verschillende gebruikers in de EBZ. Hierin kan de markt uitgedaagd worden om met een gunstigere vormfactor te komen.

2.2 Vervolg na de marktconsultatie

Vanuit alle opgehaalde input na afloop van de gehouden marktconsultatie gaat het RVB momenteel uit van de volgende richting voor de verdere voorbereiding van het project.

- Gelet op de huidige kaders van het project en de input van de markt zal het RVB voor dit project een DBM-contract met een looptijd van vijftien jaar aanbesteden. De komende periode zal het RVB samen met de Rvdr de vraagspecificatie en overige contractdocumenten vormgeven. Belangrijk hierin is dat dit DBM-contract onder de UAV-GC 2025 zal worden uitgewerkt.
- Gelet op de huidige kaders van het project en de input van de markt zal het RVB het DBM-contract aanbesteden met een uitgestelde prijsbepaling en prijsaanpassingsmechanisme (conform de twee-fasen aanpak). De komende periode zal het RVB samen met de Rvdr een geschikte variant ontwikkelen.
- Het RVB zal voor de aanbesteding van het DBM-contract de Europese concurrentiegerichte dialoog, conform hoofdstuk 4 van het Aanbestedingsreglement Werken 2016, als aanbestedingsprocedure toepassen. De komende periode zal het RVB samen met de Rvdr de aanbestedingsleidraden in lijn met de geschikte variant van een uitgestelde prijsbepaling en prijsaanpassingsmechanisme (conform de twee-fasen aanpak) vormgeven.
- Het RVB zal geen (integraal) ontwerp (SO, VO of DO) uitwerken als onderdeel van de vraagspecificatie van het DBM-contract.
- Het RVB zal de zittingszalen in de EBZ Lelystad uitwerken als vast onderdeel van de vraagspecificatie van het DBM-contract.
- Het RVB zal ruimtelijke relatieschema's opstellen voor de EBZ Lelystad als vast onderdeel van de vraagspecificatie van het DBM-contract.
- Voor het vervolg geldt de volgende planning op hoofdlijnen:

Planning aanbesteding en opdracht op hoofdlijnen		
Omschrijving	Begindatum	Einddatum
Voorbereiding aanbesteding	April 2025	November 2025
Aanmeldingsfase aanbesteding	November 2025	Februari 2026
Dialog- en inschrijvingsfase aanbesteding	Februari 2026	September 2026
Design & Buildfase	September 2026	April 2031
Maintainfase	April 2031	April 2046