



notitie

Marktconsultatie: 20664 | Grootchalige renovatie incl.
nieuwbouw Rijks Justitiële Jeugdinrichting Den Hey-Acker
te Breda

Datum
22 januari 2025

Gespreknotitie t.b.v. verdiepend één-op-één gesprek

Hoofdvragen:

1. Hoe de aanbestedingsstrategie efficiënt in te richten, zodat er rekening wordt gehouden met de beschikbare capaciteit van de markt en de te leveren inspanning in relatie tot de win kans?
2. Hoe het UAV-GC contract in te richten met prijsaanpassingsmechanismen, zodat er voldoende comfort wordt gegeven dat de prijs bij inschrijving aangepast kan worden in geval van onzekerheden en onvoorziene omstandigheden tijdens de uitvoering?

Opzet aanbestedingsstrategie

Aanmeldfase

Het doel van het RVB is om bij aanmelding nog geen volledige samenwerkingsverband met daarin alle disciplines te verlangen van gegadigden. Om een goede dialoog- en inschrijvingsfase te doorlopen is het echter wel van belang om van gegadigden minimaal een samenwerkingsverband tussen hoofdaannemer, installateur, architect en restauratie deskundige (architect/adviseur of aannemer) te verlangen.

Het RVB wil dit bereiken door geschiktheidseisen op te nemen voor een:

- Referentieopdracht voor het uitvoeren van een geïntegreerd contract (UAV-GC) voor een renovatie van een bestaand utiliteitsgebouw à € 15 à 20 miljoen;
- Referentieopdracht voor het uitvoeren van een onderhoudscontract met een looptijd van minimaal twee jaar, inzake preventief onderhoud, correctief onderhoud en wettelijke keuringen voor in ieder geval werktuigbouwkundige en elektrotechnische installaties in een utiliteitsgebouw van 5.000 m2 BVO;
- Referentieopdracht voor een architectonisch ontwerp (VO t/m DO en TO/UO/uitgewerkt ontwerp op basis van een vraagspecificatie) van een nieuwbouw utiliteitsgebouw of aanpassing van een bestaand utiliteitsgebouw, dat zowel tegen inbraak als uitbraak beveiligd is en meerdere beveiligingsschillen en -zones met bouwkundige en elektronische beveiligingsmaatregelen kent à € 100.000.
- Referentieopdracht voor het ontwerpen of uitvoeren van een renovatie van een utiliteitsgebouw met (gedeeltelijke) monumentale status, waarvan het monumentale gedeelte minimaal 2.000 m2 BVO betrof;
- Afschrift van een geldig kwaliteitsmanagementsysteem (ISO 9001) certificaat.

Er wordt bij aanmelding geen ERM certificering vereist. Dit wordt echter wel een contracteis.
Referentieopdrachten mogen max. 7 jaar oud zijn.
UAV-GC contract mag in geval van DBM nog in uitvoering zijn zolang het Werk is opgeleverd.
Onderhoudscontract mag in uitvoering zijn mits er minimaal twee jaar onderhoud is uitgevoerd.

Vraagstuk: wordt de inspanning om een samenwerkingsverband vóór aanmelding te vinden hiermee voldoende beperkt?

Een nog te maken keuze om het aantal geschikte gegadigden terug te brengen naar max 3 is:

1. Het opnemen van twee à drie selectiecriteria incl. nader te bepalen beoordelingsaspecten gerelateerd aan de opgevoerde referentieopdrachten bij de geschiktheidseisen. Dit door middel van het uitvragen en beoordelen van aanvullend op te stellen bewijsstukken (bijv. kwalitatieve beschrijvingen en beeldmateriaal), **of**;
2. Alle geschikte partijen selecteren en toegang geven tot de dialoofase en ná afloop van de 1^e dialoofronde een rangorde aanbrenge van de top 3. Dit door middel van het uitvragen en beoordelen van een "trechteringsproduct": visie op de samenwerking (gerelateerd aan doel "Duurzaam partnerschap").

Verskil tussen deze twee zit hem voornamelijk erin dat in de aanmeldingsfase er qua beoordeling enkel terug mag worden gekeken naar de prestaties van gegadigden in het verleden, en dat in de in dialoof- en inschrijvingsfase er qua beoordeling enkel vooruit mag worden gekeken naar wat gegadigden in de specifieke opdracht van plan zijn.

Vraagstuk: wat is hierin de voorkeur van de markt?

Dialoofase

Het doel van het RVB is om gedurende de dialoofase de te leveren inspanning beperkt te houden, zo transparant mogelijk te zijn en daarbij zoveel mogelijk vrijheid te geven aan de markt om te komen met relevante agendaonderwerpen en dialoofproducten.

Het RVB wil dit bereiken door de volgende 'spelregels' te hanteren:

- Gezamenlijke kick-off inlichtingssessie dialoof- en inschrijvingsfase (eventueel op locatie);
- Mogelijkheden bezoek tot locatie;
- Drie dialoofrondes, ca. één per maand;
- Drie individuele dialoofgesprekken van elk ca. 3,5 uur;
- Dialoofgesprek zo volledig open en transparant als mogelijk voeren, echter formele vastlegging van belangrijke zaken die besproken zijn gebeurt door vragen te stellen door gegadigde in TenderNed;
- Max. 6 actieve gespreksdeelnemers per partij aangevuld met toehoorders;
- Mix van vaste agendaonderwerpen en aanvullende agendaonderwerpen op verzoek gegadigde;
- Aanvullende expertsessies / dialoofronde op verzoek gegadigde.

Agenda onderwerpen dialoofgesprek 1:

- Doorgronden van de opgave (scope, ambities, doelen, kritische succesfactoren, risico's en kansen, functionele behoeftes en kritieke bedrijfsvoering van RJJI Den Hey-Acker);
- Samenwerkingsopgave tussen opdrachtgever en opdrachtnemer (incl. eventuele toelichting/beantwoording vragen op "trechteringsproduct" visie op de samenwerking indien geen selectiecriteria worden toegepast);
- Aanvullende agenda onderwerpen gegadigde.

Agenda onderwerpen dialoofgesprek 2:

- Visie op de opgave (technisch en/of procesmatig);
- Aanvullende agenda onderwerpen gegadigde.

Agenda onderwerpen dialoofgesprek 3:

- Visie op de opgave (technisch en/of procesmatig);
- Aanvullende agenda onderwerpen gegadigde.

Vraagstuk: wordt de inspanning in de dialoofase voldoende beperkt met de voorgenomen 'spelregels'?

Vraagstuk: is het wenselijk om agenda onderwerpen en bijgaande dialoogproducten voor te schrijven, of juist wenselijk om beide zoveel mogelijk vrij te laten voor gegadigden?

Inschrijvingsfase

Het doel van het RVB is om de te leveren inspanning bij inschrijving beperkt te houden. Het gunningscriterium betreft de beste prijs-kwaliteit verhouding en de beoordelingssystematiek is gunnen op waarde (standaardmethode RVB). Het RVB wil kwaliteit (meerwaarde) sterk laten wegen t.o.v. prijs.

Een nog te maken keuze m.b.t. het prijscriterium is voor het DB-contract:

1. Concurrentie op prijs, **of**;
2. Concurrentie op prijs met plafondbedrag, **of**;
3. Geen concurrentie op prijs (vaste prijs / taakstellend budget: volledig gunnen op kwaliteit).

Voor optie 1 en 2 geldt dat er eventueel een richtbedrag (betekenis: geen ongeldigheid bij overschrijving ervan bij inschrijving) voor het DB-contract kan worden meegegeven. Het richtbedrag kan één totaalbedrag zijn voor de volledige scope of nader uitgesplitst worden (bijv. in verschillende deelgebieden).

Vraagstuk: wat is hierin de voorkeur van de markt?

Voor de kwalitatieve inschrijvingsdocumenten wil het RVB de volgende uitgangspunten hanteren:

- Geen ontwerp, uitgewerkte plattegronden en/of details uitvragen;
- Voor een 'architectonische / ruimtelijke kwaliteit' kwaliteitscriterium (of beoordelingsaspect) enkel een schetsmatige benadering (referentie beeldmateriaal en schematische tekeningen) van de ontwerpogave uitvragen;
- Een visie op de opgave uitvragen waarin de inschrijver aantoont oplossend vermogen te hebben. Een visie op de opgave zou bestaan uit een toelichting hoe de inschrijver na gunning de opdracht vormgeeft, en bestaan uit een toelichting op concrete voorgestelde oplossingen ter illustratie van het oplossend vermogen van de inschrijver.

Vraagstuk: wat kan maximaal worden uitgevraagd (incl. aantal pagina's) om de kwaliteitscriteria aan te tonen en de inspanning beperkt te houden?

Voor de kwaliteitscriteria en beoordelingsaspecten geldt dat dit gerelateerd zal worden aan de doelen en KSF's van de opdracht. Gedacht wordt om de kwaliteitscriteria (en beoordelingsaspecten) op te stellen in het kader van: "de mate waarin de inschrijver de integraliteit van de opgave begrijpt, kan oplossen en kan beheersen". Dit aangezien wij tijdens de informatiebijeenkomst van 19 december gemeend hebben te kunnen concluderen dat de integraliteit van de totale opgave (zowel inhoudelijk als procesmatig) het belangrijkste onderscheidende element bij deze opgave is. De integraliteit van de opgave kan als volgt worden gesplitst:

1. Visie op technische integraliteit
 - a. Architectonische / ruimtelijke kwaliteit
 - b. Leefklimaat voor jeugdigen
 - c. Positionering van bouwdelen, beveiligingszones, ruimtes en logistieke lijnen
 - d. Duurzaamheid in monument
2. Visie op proces integraliteit
 - a. Bouwfasering
 - b. Ongehinderde bedrijfsvoering
 - c. Onderhoud
 - d. Samenwerking

Vraagstuk: zijn dit onderwerpen waarmee er voldoende onderscheidend vermogen ontstaat en de inspanning beperkt wordt?

De aanbestedingsstrategie zou vertaald kunnen worden naar onderstaande planning op hoofdlijnen. Deze planning gaat vooralsnog uit van de keuze trechteren naar drie partijen na dialoogronde 1, in plaats van het uitvragen en beoordelen van selectiecriteria.

Indicatieve planning aanbesteding RJJI Den Hey-Acker	
Omschrijving	Datum
Publicatie aankondiging van de opdracht	14 maart 2025
Uiterste datum indienen verzoeken om nadere inlichtingen aanmeldingsfase	4 april 2025
Publicatie Nota van Inlichtingen aanmeldingsfase	11 april 2025
Sluitingsdatum indienen aanmelding	21 april 2025
Mededeling selectiebeslissing & beroepsperiode tegen selectiebeslissing (7 kalenderdagen)	12 mei 2025
Versturen uitnodiging tot deelneming aan de dialoog	19 mei 2025
Gezamenlijke kick-off dialoogfase	22 mei 2025
Indienen agendapunten, dialoogproducten en opgave deelnemers dialooggesprek Opgave deelnemers eerste dialooggesprek	Uiterlijk 7 dagen voorafgaand dialooggesprek
Eerste dialooggesprek per geselecteerde gegadigde	Week 23 (1e week van juni)
Indienen trechteringsproduct	13 juni 2025
Mededeling trechteringsbeslissing & beroepsperiode tegen trechteringsbeslissing (7 kalenderdagen)	24 juni 2025
Tweede dialooggesprek per geselecteerde gegadigde	Week 29 (3 ^e week van juli)
Derde dialooggesprek per geselecteerde gegadigde	Week 38 (3 ^e week van september)
Sluitingsdatum indienen inschrijving	3 november 2025
Mededeling gunningsbeslissing & beroepsperiode tegen gunningsbeslissing (20 kalenderdagen)	28 november 2025
Opdrachtverstrekking & ondertekenen overeenkomst	19 december 2025

Vraagstuk: is de doorlooptijd van de aanmeldfase met oog op de beschrijving van de aanmeldfase voldoende om een aanmelding te doen?

Vraagstuk: is de doorlooptijd van de dialoog- en inschrijvingsfase met oog op de beschrijving van de dialoog- en inschrijvingsfase voldoende om dialogen voor te bereiden, te houden en uiteindelijk een inschrijving te doen?

Opzet prijsaanpassingsmechanismes

Het doel van het RVB is om de bij inschrijving ingediende prijs aan te passen op zowel vaste momenten als flexibele momenten, om zodoende het risicoprofiel en de risico-opslag zoveel mogelijk te verlagen. Voor het vaste moment van prijsaanpassing geldt dat in het DB-contract (UAV-GC) een indexering van het Werk conform BDB-index utiliteitsbouw kan worden opgenomen.

Vraagstuk: vanaf wanneer en hoe vaak indexeren na gunning, en kan dit eventueel per fase zodat er rekening wordt gehouden met reeds opgeleverd werk?

Voor de flexibele momenten van prijsaanpassing geldt dat er herzieningsclausules in het DB-contract kunnen worden opgenomen (betekenis: dit zijn opties in het DB-contract die niet reeds bij inschrijving worden afgeprijsd, maar concrete situaties en randvoorwaarden beschrijven waarbij indien die situatie zich voordoet het RVB een VTW kan opvragen bij de opdrachtnemer die bij akkoord consequenties kunnen hebben voor o.a. prijs, kwaliteit en planning). Gedacht wordt aan het volgende:

- Herzieningsclausule voor renovatie monumentaal gebouw/zone
Doel: beschrijven dat alles wat in de aanbesteding onbekend is omtrent de renovatie van het monument qua haalbaarheid (ook in relatie tot duurzaamheid) en enkel in de ontwerpfase duidelijk wordt recht geeft om dit te laten verrekenen via een wijziging.
- Herzieningsclausule voor onvoorziene omstandigheden conform UAV-GC
Doel: beschrijven dat alle werkelijke situaties die afwijken van de informatie in de aanbesteding, dan wel gewijzigde omstandigheden die inherent zijn aan de bedrijfsvoering van de RJJ Den Hey-Acker, recht geeft om dit te laten verrekenen via een wijziging.

Vraagstuk: wordt het toepassen van herzieningsclausules als een voldoende passend middel gezien om de prijs in een later stadium aan te kunnen passen?

Vraagstuk: zijn er nog meer herzieningsclausules te bedenken voor concrete situaties of onderwerpen die de markt comfort geeft dat er in dat geval recht is om dit na gunning te laten verrekenen via een wijziging?

Andere mogelijkheden voor flexibele momenten van prijsaanpassing waaraan gedacht kan worden zijn stelposten, verrekenbare hoeveelheden of een gedeeld risico-budget

Vraagstuk: zijn er op voorhand al logische stelposten of verrekenbare hoeveelheden te benoemen?

Vraagstuk: is een gedeeld risico-budget wenselijk, en zo ja in welke vorm?

Vraagstuk: ziet de markt nog andere mogelijkheden, niet zijnde een twee-fasen aanpak, om comfort te geven dat de prijs gewijzigd kan worden na inschrijving?

Voor het onderhoudscontract (UAV) geldt aanvullend op de gegeven informatie uit de presentatie van de informatiebijeenkomst het volgende:

- Er wordt vanuit het UAV-GC contract na gunning vrijheid gegeven om in wederzijds overleg deelopleveringen van de verschillende gebouwen / deelgebieden te bepalen, zolang deze passen binnen de uitvoeringstermijn van het gehele Werk;
- Indien vanuit het UAV-GC contract sloopwerkzaamheden aan een gebouw / deelgebied plaatsvinden wordt dit gebouw / deelgebied als minderwerk ingebracht in het onderhoudscontract;
- Indien vanuit het UAV-GC contract na deeloplevering van een (nieuwbouw) gebouw / deelgebied één jaar nazorgfase is afgerond, wordt dit gebouw / deelgebied als meerwerk ingebracht in het onderhoudscontract.

Vraagstuk: ziet de markt qua prijsvorming en prijsaanpassing van het onderhoudscontract nog grote risico's of wensen om dit anders in te richten?