

Aanbestedings- strategie

→ Aanbesteding Integraal
bouwteam project
Soesterkwartier

6-12-2024

Versie 1.1

draijer



Inhoudsopgave

1. Scope en bouworganisatievorm
2. Marktverkenning
3. Marktbenaderingsstrategie
4. Planning
5. Selectie- en beoordelingscommissie

Scope en bouworganisatievorm

draaijer



Scholen

Situatiebeschrijving

Soesterkwartier

PCBS 't Anker (PCBO)

Totaal: 2.293 m2
Onderwijs: 1.870 m2
VVE: 108 m2
KDV: 315 m2

OBS Magneet (Meerkring)

Totaal: 1.177 m2
Onderwijs: 1.069 m2
VVE: 108 m2
Maats. funct.: max. 600 m2

KBS De Kubus (AnnoNu)

Totaal: 2.473 m2
Onderwijs: 1.993 m2
VVE: 108 m2
KDV: 372 m2

* m2 op basis van
besluitvorming
september 2024

Scope werkzaamheden

De scope van de werkzaamheden die op de markt worden gezet omvat:

1. Inbreng generiek bouwsysteem die op alle scholen kan worden toegepast conform Programma van Eisen en Inschrijving.
2. Uitwerken bouwsysteem specifiek conform Programma van Eisen en Inschrijving voor de drie scholen in specifieke ontwerpen doormiddel van gebruikssessies.
3. Verantwoordelijk voor ontwerp en realisatie binnen TCO budget inclusief kostencalculaties per fase.
4. Terreinontwerp tot en met VO
5. Vergunningsaanvragen voor de drie scholen
6. Realisatie nieuwbouw drie scholen en deels renovatie (van de Kubus) conform specifiek ontwerp per school
7. Terugname/terugkoop functionele onderdelen/materialen na levensduur of bij ontmanteling.
8. Oplevering drie scholen
9. Garantietermijn (1 jr. bouwkundig 2 jr. installaties)
10. Nazorg

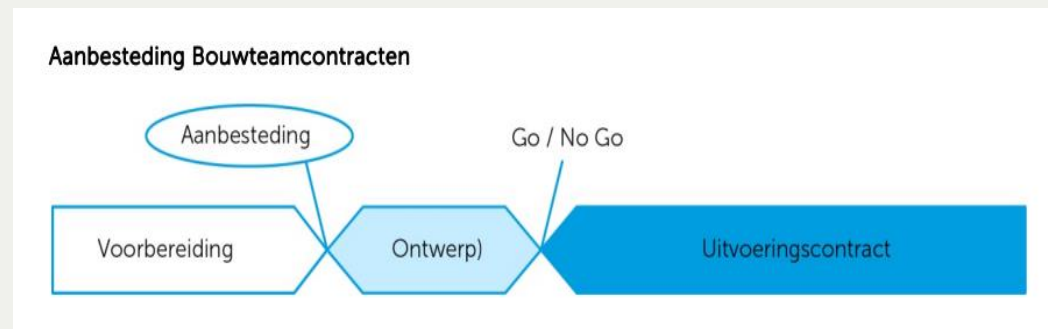
Niet tot de scope van de opgave behoort:

1. Realisatie terrein en omgeving scholen
2. Ontwerp en levering meubilair en interieur
3. Onderhoud
4. Beheertaken zoals schoonmaak

Bouworganisatievorm

Project

Het project Soesterkwartier kenmerkt zich door de geclusterde inkoop van drie scholen met elk eigen risico's en eigenschappen maar ook grote gelijkenissen zoals vestiging in dezelfde wijk, allen primair onderwijs en hetzelfde moment van initiatief voor nieuwbouw. Hierin ziet opdrachtgever kansen voor het efficiënt en effectief ontwikkelen van de scholen en denkt dit te kunnen bereiken door het in te willen zetten op bouwconcepten en prefab bouw. Dit minimaliseert de doorlooptijd, vermindert de kosten door inkoop van gelijke elementen en geeft minder bouwnijverheid op de locaties. Door deze strategie is gekozen voor een integraal bouwteam als bouworganisatievorm in combinatie met een twee fasen contract om de kansen optimaal te benutten.



Bouwteam

In een integraal bouwteam worden de ontwerpende en realiserende partijen als één integraal team gecontracteerd (in één perceel). Waarbij kennis en bouwconcepten door de uitvoerende partij al tijdens ontwerpfase kunnen worden ingebracht waardoor innovatie wordt bevorderd. Dit draagt bij aan een efficiënter proces en kan het bijdragen aan een effectiever resultaat wat beter aansluit bij de wens van de opdrachtgever.

Tweefasen contract

Door het integraal bouwteam aan te besteden in een 2 fasen contract onder UAV-GC wordt na de ontwerpfasen een go/no go moment gecreeerd. Dit geeft de mogelijkheid om tijdens ontwerpfase als opdrachtgever verdere invulling te geven met specifieke elementen per school aan het ontwerp en bij een tegenvallend ontwerp (kosten, tijd of kwaliteit) de mogelijkheid te hebben om niet de realisatiefase in te gaan. Waarbij het integraal bouwteam nog wel tijdens de ontwerpfase vrijheid heeft om met innovatieve oplossingen te komen doordat niet alles is vastgelegd in prestatie eisen zoals bij een Design & Build.

Advies: integraal bouwteam met twee fasen contract

Door de projectgroep is in een eerder stadium gesproken over een integraal bouwteam in combinatie met een tweefasen contract. Hier stond het projectteam positief tegenover en heeft besloten de bouworganisatievorm te toetsen bij de markt.

Prijsbepaling

Prijsbepaling

De vergoeding voor de verschillende fasen aan Opdrachtnemer kan op verschillende manieren worden vormgegeven. In dit geval stellen wij voor om het Programma van Eisen als minimum aan te houden en partijen binnen een plafondbudget de meest mogelijke kwaliteit als extra surplus op het Programma van Eisen te laten bieden.

Op die manier wordt de meeste kwaliteit behaald voor de scholen binnen het bepaalde kader van budget en planning.

Dit kan het beste door enkel te scoren op kwaliteit. Bij scoren op prijs bestaat het risico dat het ten koste gaat van de kwaliteit van de bouwteam/ontwerpfase omdat de focus ligt op urenbeperking. Terwijl de bouwteamfase essentieel is voor de kwaliteit en haalbaarheid van de uiteindelijk te realiseren stukken. Er wordt een plafondbudget afgegeven voor de bouwteamfase waaraan de partijen zich moeten conformeren.

G1 Prijs		G2 Kwaliteit	
Conformeren aan plafondbedrag bouwteamfase (EIS)	0%	Nader te bepalen bijv. - Bouwconcept - Plan van aanpak - Kansendossier	
Totaal prijs	0 %	Totaal kwaliteit	100%

Budgetverdeling

De drie schoolbesturen zijn elk bouwheer voor de realisatie van de eigen school. Vanuit Samenfoort wordt voor elke school een apart stichtingskostenbudget aangehouden. Inschrijver maakt bij aanbesteding een Plan van Aanpak voor de bouwteamfase voor de drie scholen gecombineerd binnen het plafondbedrag. De bouwteamfase wordt gezamenlijk doorlopen ten behoeve van meer efficiëntie en effectiviteit in proces, kwaliteit en kosten. De kosten voor de bouwteamfase worden vervolgens naar rato m2 verdeeld en afgetrokken van de stichtingskosten per school. Dit geeft de volgende berekening:

Stichtingskostenbudget per school (bouw- en bijkomende kosten) – bijdrage (naar rato m2) aan de bouwteamvergoeding = budget bouwkosten realisatie per school

Vervolgens wordt tijdens het go/no go moment van bouwteam naar realisatiefase een bouwkostencalculatie gemaakt van het ontwerp per school. Deze calculatie wordt voorgelegd aan een bouwkostendeskundige voor de check op marktconformiteit.

Advies: Stichtingskostenbudget voor beide fasen

Het advies is om een stichtingskostenbudget toe te passen per school voor beide fasen. De bouwteamvergoeding naar rato te verdelen over de scholen zodat er per school te sturen valt op realisatiebudget. Met het plafondbedrag laten we opdrachtnemer zoveel mogelijk kwaliteit bieden voor de scholen binnen het plafondbedrag.

Marktverkenning

draaijer

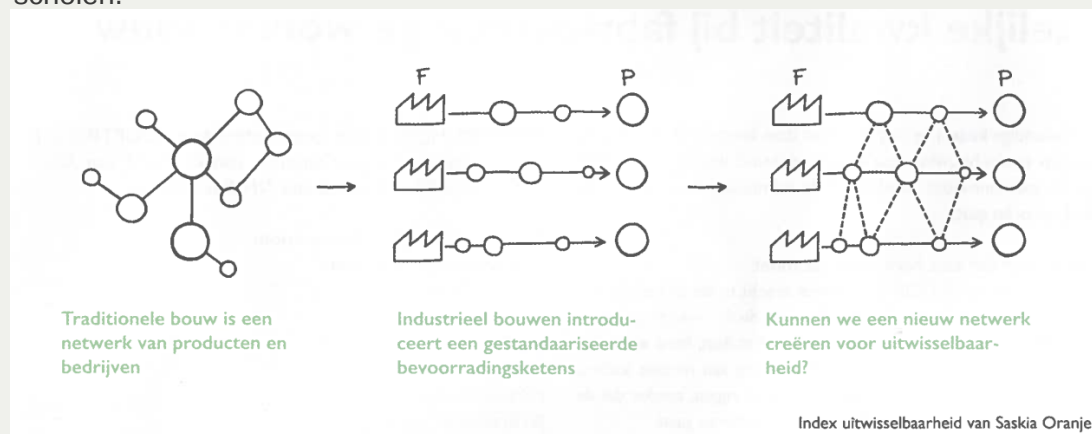


Marktverkenning

Waarom een marktverkenning

Opdrachtgever wil de drie scholen in de wijk Soesterkwartier op effectieve en efficiënte manier realiseren waarbij opdrachtgever kansen ziet voor bouwconcepten en industriële bouwmethoden. Opdrachtgever vraagt zich af in hoeverre de markt al in staat is invulling te geven aan de opgave in Soesterkwartier en wil hiervoor een marktverkenning uitvoeren. Opdrachtgever is benieuwd hoeveel bedrijven al systemen hebben conform de rechter twee figuren in de afbeelding.

Dit wil opdrachtgever doen doormiddel van een marktconsultatie in combinatie met toelichtende gesprekken. Op die manier kan Opdrachtgever dieper ingaan op de vraag of de bouwconcepten en –systemen die door de markt worden aangedragen kunnen voldoen aan de vraag en specifieke eisen en wensen van de scholen zonder afbreuk te doen aan de voordelen van het geclusterd inkopen van de scholen.



Marktconsultatie

De marktconsultatie wordt vormgegeven door een vragenlijst met een aantal vragen over de bouwconcepten, project algemeen en de aspecten Geld, Risico's, Organisatie, Tijd, Informatie en Kwaliteit. Hierbij wordt vooral de markt bevraagd naar de bouwconcepten die de markt te bieden heeft en hoeverre deze bouwconcepten invulling kunnen geven aan de behoefte van de drie scholen in Soesterkwartier.

Vanuit de gegeven antwoorden worden een aantal partijen geselecteerd voor een toelichtend gesprek op de gegeven antwoorden. Deze partijen worden door opdrachtgever aangewezen op de mate van specifiek gemaakte antwoorden en het bouwconcept wat wordt aangedragen. In het gesprek wordt verder gesproken over de toepasbaarheid van het bouwconcept op voorliggende opgave.

IPS Amsterdam

Daarnaast wordt een marktonderzoek gedaan naar de partijen die mee hebben gedaan aan de uitvraag voor IPS in Amsterdam. Dit wordt in samenwerking gedaan met Gemeente Amsterdam om hiervan te leren. Hier zijn namelijk al integrale bouwconcepten uitgevraagd en ontwikkelt. Dit geeft mogelijk aanvullend een goed beeld wat de markt te bieden heeft. Hierbij wordt uiteraard vertrouwelijk omgegaan met de gegevens en informatie.

Advies: Marktverkenning doormiddel van consultatie en onderzoek IPS Ams.

Om een goed beeld te krijgen van de markt en in hoeverre de bouwconcepten in de markt toe te passen zijn op de opdracht in Soesterkwartier is het advies om zowel een marktconsultatie te houden als een onderzoek te doen naar de bouwconcepten die zijn aangedragen bij IPS Amsterdam. Dit helpt om de vraag richting de markt beter neer te zetten.

Marktbenaderingsstrategie

draijer



Beslisboom

Afhankelijk van hoe groot het aanbod aan bouwconcepten en bouwsystemen is wat invulling kan geven aan het DNA van de drie scholen wordt de aanbestedingsstrategie bepaald. Omdat op voorhand lastig te zeggen is wat de uitkomst van de marktverkenning gaat zijn, is de verdere marktbenaderingsstrategie vormgegeven aan de hand van een beslisboom:



Concurrentie gerichte dialoog bij niet- of nauwelijks bouwconcepten

Concurrentiegerichte dialoog bij weinig of nauwelijks op elkaar afgestemde bouwconcepten	Why	Omdat uit de marktverkenning blijkt dat er binnen de markt voor bouwconcepten niet voldoende en beperkt bouwconcepten en/of industriële bouwmethoden zijn om aan de vraag van de projecten in Soesterkwartier te kunnen voldoen.
	How	Door een dialoog te voeren met verschillende partijen. De selectie vindt als volgt plaats. 1. Selecteren van 5 partijen met een potentieel bouwconcept of industriële bouwmethode. 2. In dialoog (3 rondes) uitwerken van eerste plan om verschillende bouwconcepten bij elkaar te brengen zodat er een integraal concept ontstaat passend bij opgave Soesterkwartier. Opdrachtnemer kan tijdens deze fase nog bouwconcepten aanhaken voor integraliteit en afstemming. 3. Indienen Plan van aanpak bouwconcept passend bij opgave Soesterkwartier. 4. 3 partijen selecteren op basis van Plan van Aanpak bouwconcept die een volledige inschrijving mogen doen. 5. Inschrijvingen beoordelen en terug selecteren naar 1 winnaar voor de opgave.
	What	De concurrentiegerichte dialoog biedt de ruimte voor geschikte partijen om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst in de dialoog samen met deze deelnemers de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) het best in zijn behoefte kan voorzien. Voordelen: 1. De procedure biedt veel ruimte aan de aanbestedende dienst en de aanbieder om een goede oplossing te vinden voor de complexe/duurzame/innovatieve behoefte van de aanbestedende dienst. 2. Aankondiging van de opdracht garandeert een zekere mate van transparantie. 3. Concurrentiedruk op de gegadigden, iedereen kan zich aanmelden. Nadelen: 1. De concurrentiegerichte dialoog zou meer ruimte kunnen bieden voor subjectieve beoordeling dan (niet) openbare procedures. 2. De procedure kan voor zowel voor de aanbestedende dienst als de inschrijvers arbeidsintensief zijn.

CGD bij niet op elkaar afgestemde bouwconcepten

Concurrentiegericht dialog bij bouwconcepten die niet volledig op elkaar zijn afgestemd	Why	Omdat uit de marktverkenning blijkt dat er binnen de markt voor bouwconcepten de bouwconcepten en/of industriële bouwmethoden niet goed op elkaar zijn afgestemd en daarmee niet aan de vraag van de projecten in Soesterkwartier kunnen voldoen.
	How	Door een dialoog te voeren met verschillende partijen. De selectie vindt als volgt plaats. 1. Selecteren van 5 partijen met een bouwconcept of industriële bouwmethode. 2. In dialoog (2 rondes) bouwconcepten bij elkaar brengen gericht op afstemming tussen concepten en optimale invulling aan vraag Soesterkwartier 3. Indienen Plan van aanpak bouwconcept passend bij opgave Soesterkwartier 4. 3 partijen selecteren op basis van Plan van Aanpak bouwconcept die een volledige inschrijving mogen doen. 5. Inschrijvingen beoordelen en terug selecteren naar 1 winnaar voor de opgave.
	What	De concurrentiegericht dialog biedt de ruimte voor geschikte partijen om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst in de dialoog samen met deze deelnemers de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) het best in zijn behoefte kan voorzien. Voordelen: 1. De procedure biedt veel ruimte aan de aanbestedende dienst en de aanbieder om een goede oplossing te vinden voor de complexe/duurzame/innovatieve behoefte van de aanbestedende dienst. 2. Aankondiging van de opdracht garandeert een zekere mate van transparantie. 3. Concurrentiedruk op de gegadigden, iedereen kan zich aanmelden. Nadelen: 1. De concurrentiegericht dialog zou meer ruimte kunnen bieden voor subjectieve beoordeling dan (niet) openbare procedures. 2. De procedure kan voor zowel voor de aanbestedende dienst als de inschrijvers arbeidsintensief zijn.

CGD met voldoende toepasbare integrale bouwconcepten

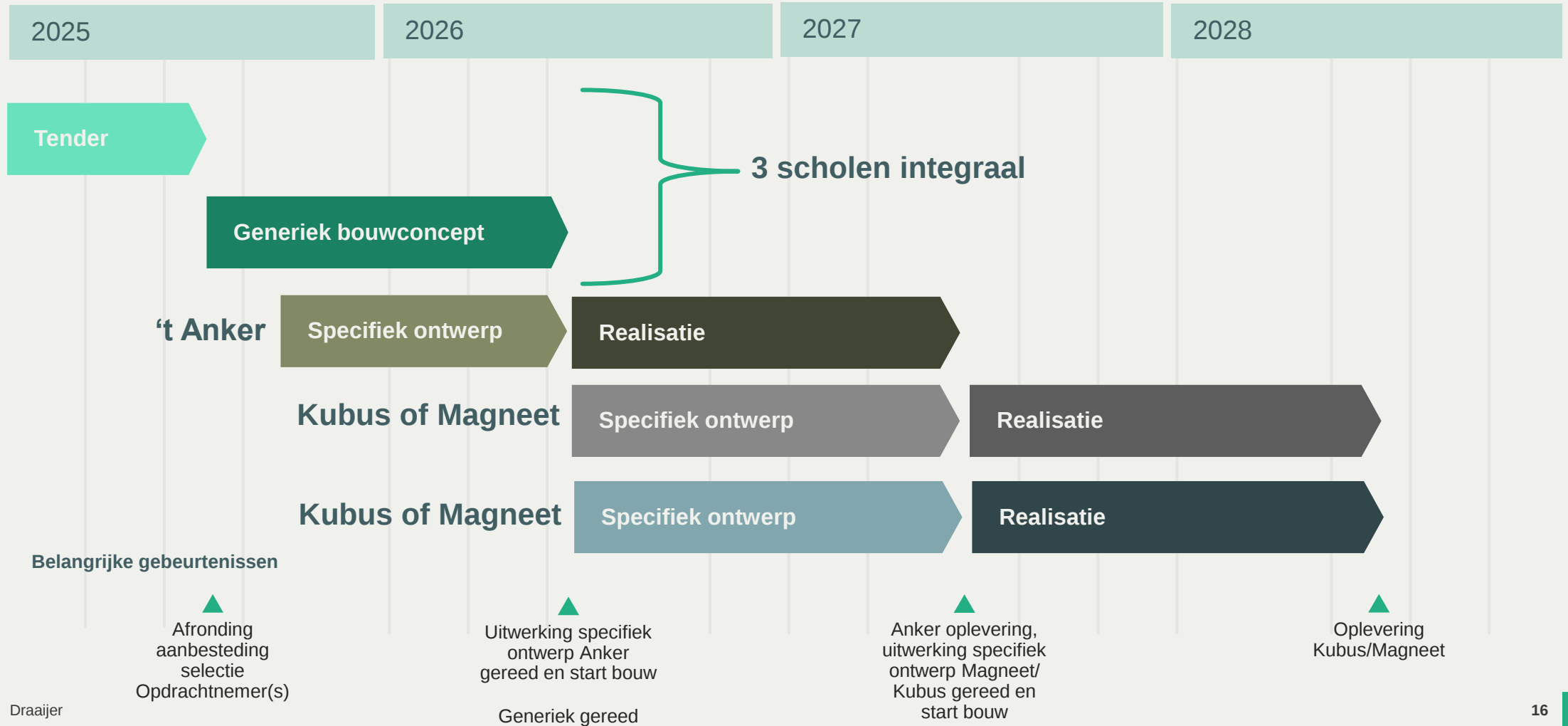
Concurrentie gerichte dialoog bij genoeg toepasbare integrale bouwconcepten	Why	Omdat uit de marktverkenning blijkt dat er binnen de markt voor bouwconcepten voldoende en genoeg bouwconcepten en/of industriële bouwmethoden zijn om aan de vraag van de projecten in Soesterkwartier te kunnen voldoen en daarom de afstemming plaats vindt om vraag en aanbod optimaal op elkaar af te stemmen.
	How	Door een dialoog te voeren met verschillende partijen. De selectie vindt als volgt plaats. 1. Selecteren van 5 partijen met een integraal bouwconcept passend bij de projecten in Soesterkwartier. 2. In dialoog (2 rondes) bij elkaar brengen van vraag Soesterkwartier bij aanbod uit de markt 3. Indienen Plan van aanpak bouwconcept passend bij opgave Soesterkwartier. 4. 3 partijen selecteren op basis van Plan van Aanpak bouwconcept die een volledige inschrijving mogen doen. 5. Inschrijvingen beoordelen en terug selecteren naar 1 winnaar voor de opgave.
	What	De concurrentiegerichte dialoog biedt de ruimte voor geschikte partijen om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst in de dialoog samen met deze deelnemers de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing(en) het best in zijn behoefte kan voorzien. Voordelen: 1. De procedure biedt veel ruimte aan de aanbestedende dienst en de aanbieder om een goede oplossing te vinden voor de complexe/duurzame/innovatieve behoefte van de aanbestedende dienst. 2. Aankondiging van de opdracht garandeert een zekere mate van transparantie. 3. Concurrentiedruk op de gegadigden, iedereen kan zich aanmelden. Nadelen: 1. De concurrentiegerichte dialoog zou meer ruimte kunnen bieden voor subjectieve beoordeling dan (niet) openbare procedures. 2. De procedure kan voor zowel voor de aanbestedende dienst als de inschrijvers arbeidsintensief zijn.

Planning

draaijer



Planning



Selectie- en beoordelingscommissie

draijer



Selectie- en beoordelingscommissie

Voorstel Selectie- en beoordelingscommissie

- Huisvesting AnnoNu: Thera Verdam
- Huisvesting Meerkring: Tanja Dee
- Huisvesting PCBO: Wichert Eikelenboom
- Kinderopvang

Procesbegeleider

Simon de Ruig (Draaijer)

Inkoopadviseur

Tim Veltman (Draaijer)

draaijer



[Draaijer](#)