

Meeting

Marktdag Zuidelijke ontwikkeling

Locatie

Hilton Schiphol

Datum

13 april 2023, 13.00 – 17.00 uur

Schiphol start met de vernieuwing, renovatie en het verder innoveren van de bagagekelders. Daarbij wordt onder meer de aanbesteding voor de bouw van een nieuwe bagagekelder voorbereid. De nieuwe bagagekelder komt op de plek waar een eventuele nieuwe terminal gebouwd kan worden. Over de bouw van een nieuwe terminal is nog geen besluit genomen, de bouw van de nieuwe terminal maakt dus geen onderdeel uit van de komende aanbesteding en deze marktconsultatie. In het ontwerp wordt wel rekening gehouden met de mogelijkheid van het bouwen van een nieuwe terminal op het dak van de nieuwe bagagekelder. De aanbesteding voor de bagagekelder (verder ook 'project onderbouw' genoemd) zal waarschijnlijk in oktober 2023 worden gestart.

Schiphol heeft via TenderNed marktpartijen uitgenodigd voor een marktdag over deze komende aanbesteding. Het doel van deze marktdag was informatie verstrekken over het project en om in gesprek te gaan met geïnteresseerde partijen over de wijze waarop dit project op de markt gezet wordt.

Tijdens de marktdag op 13 april hebben Lex Pepping, Projectdirecteur en Peter Toering, senior projectmanager een toelichting gegeven op het project Onderbouw Zuidelijke ontwikkeling. De presentatie is toegevoegd bij dit verslag.

Na deze presentatie zijn er vier 'break-out' sessies gehouden met de volgende thema's:

1. Samenwerking
2. Bouwteam
3. Aanbestedingsprocedure en
4. Grip op prijs.

De hoofdlijnen en conclusies van de sessies zijn hieronder opgenomen.

Hoofdlijnen sessie "Samenwerking" vanuit de 5 besproken stellingen:

- ***Door in een bouwteam te werken gaat de samenwerking automatisch goed.***

De samenwerking gaat niet automatisch goed. De intentie van een bouwteam is wel dat er samenwerking plaats vindt. De wijze waarop zal tussen SNBV en de uiteindelijke opdrachtnemer goed afgestemd, afgesproken, vastgelegd en gemonitord moeten worden.

- ***Door te selecteren en te gunnen op 'samenwerking' kun je de opdrachtnemer aanspreken, als het samenwerken in de realisatie niet goed lukt.***

Het is een logische redenering om (o.a.) te gunnen op samenwerking. Alleen is samenwerking wel wederzijds en je moet elkaar kunnen aanspreken als het niet goed loopt. Ook hier maak je aan het begin van het project afspraken over (wanneer spreek je elkaar, hoe spreek je elkaar aan). De wijze waarop SNBV gunt op samenwerking moet wel heel helder zijn.

- ***Assessment van de inschrijver in de gunningsfase geeft een heel goed beeld van de toekomstige samenwerking.***

Een assessment kan een goede tool zijn om inzicht te krijgen vooraf. Alleen gaat het dan over personen en niet zo zeer over de aanpak. Blijft ook een momentopname, belangrijk is de borging van de manier van samenwerken. Lichte voorkeur om een assessment na gunning toe te passen, dus na voorlopige gunning met de beoogde winnaar. (Belangrijk: zijn beide partijen bereid om personen te wisselen als blijkt dat een samenstelling niet werkt? > Wanneer "werkt" het niet?)

- ***Samenwerkingsafspraken leg je niet vast, dat moet je gewoon doen.***

Samenwerkingsafspraken leg je bij voorkeur wel vast. Wel gezamenlijk in afstemming, zodat er gedragen afspraken komen waar we elkaar op kunnen aanspreken als deze afspraken niet worden nagekomen.

- ***Samenwerking is niet te meten.***

Dat is wel te meten, misschien niet met harde cijfers, maar je kan zeker op basis van afspraken en condities die je met elkaar bespreekt, de samenwerking meten.

- ***Extra stelling: Wat als mensen zich gepikeerd voelen door changes. Hoe respecteren we elkaar?***

Door aan het begin belangen kenbaar te maken (en vast te leggen) kun je bij een change eerst in kaart brengen welk effect deze change heeft hierop. Intussen wordt er gewoon doorgewerkt op het spoor wat al gezamenlijk is uitgezet.

Hoofdlijnen sessie "Bouwteam" vanuit de 5 besproken stellingen:

- ***DG2020 is meer geschikt als model dan het model van Bouwend Nederland***

Er is niet echt een duidelijke voorkeur voor DG2020 als beter passend model dan het model van Bouwend Nederland. Het gaat meer om het inrichten van een van de modellen, welke afwijkingen wil SNBV gaan hanteren. Inrichting van de samenwerking zelf is vooral belangrijk.

- ***DNR UAV-GC past beter bij dit project dan DNR UAV***

Beide vormen kunnen, lichte voorkeur voor UAV. Belangrijk is vooral de verdeling van verantwoordelijkheden. Die zijn bij UAV duidelijker. Wanneer SNBV echt ruimte wil bieden aan bedrijfseigen oplossingen dan is UAV-GC beter passend. Voorstel wordt gegeven om met werkpakketten te werken en/of een hybride contractvorm. Een harde knip in het ontwerp is erg lastig. Dat wat je echt in de hand wilt houden, zet je vast. Het onderdeel waar je tijdwinst wilt halen en waar uitvoerings-voorkeuren van andere partijen een rol kunnen spelen, kan dan vrij worden gelaten.

- ***Bouwteam leidt automatisch tot maximale input van ON***

Niet automatisch. Afhankelijk van verdeling verantwoordelijkheden, transparantie en wijze waarop samenwerking wordt ingericht.

- ***De bouwteamfase kenmerkt zich door een vaste prijs***

Wel meer voorspelbaarheid/grip op prijs in deze fase, maar geen vaste prijs. Te veel onzekerheden in deze fase om een vaste prijs af te kunnen geven. Richtprijs/ streefprijs is betere omschrijving.

- ***ON is aansprakelijk voor de voorstellen van ON tijdens bouwteamfase.***

Dit is iets wat gezamenlijk door SNBV en ON gedragen wordt. In de bouwteamfase wordt integraal beoordeelt en bepaald of een voorstel in het project past of niet. Goed vastleggen wat de consequenties zijn van het aangenomen voorstel.

Werken in een bouwteam is geen garantie voor succes. De inrichting van de samenwerking en het team, commitment en gemaakte afspraken zijn bepalend.

Hoofdpijnen sessie "Aanbestedingsproces" vanuit de 5 besproken stellingen;

- ***Een afgerond SO is noodzakelijk om de selectie en gunningsfase van de aanbesteding te kunnen doorlopen.***

Dit is niet noodzakelijk, maar ook afhankelijk van de gunningscriteria. Het kader en de uitgangspunten zijn wel belangrijk om mee te geven.

- ***Bij start aanbesteding moeten de gunningscriteria volledig zijn uitgewerkt en worden gepubliceerd***

Dit is niet noodzakelijk. Alleen de weging prijs/kwaliteit en eventuele bijzondere vereisten.

- ***Bij start aanbesteding moeten de overeenkomsten voor alle fasen volledig zijn uitgewerkt en gepubliceerd worden***

Contract bij voorkeur bij start gunningsfase in concept beschikbaar, maar nog niet in selectiefase. Wel aangeven wat de no-go's zijn voor SNBV. Stel de definitieve overeenkomsten

in overleg samen; timmer niet alles dicht in de aanbestedingsstukken. Ook VSE en VSP kunnen in bouwteam worden uitgewerkt.

- ***Gunnen op prijs (naast kwaliteit) is niet mogelijk bij een twee-fasen-contract (bouwteam)***

Alle partijen zijn het daar mee eens. Alleen voor fase 1 kan de prijs worden bepaald

- ***Onderhoud van de onderbouw dient geen onderdeel te zijn van de scope.***

De meeste partijen zijn het oneens met deze stelling. Er moet alleen worden nagedacht over de organisatie/samenstelling van de onderhoudsorganisatie. Richt een derde fase in met een nieuwe overeenkomst, waarbij niet het gehele consortium in de lucht moet blijven.

Hoofdpijnen sessie "Grip op prijs" vanuit de 5 besproken stellingen:

- ***De bouwteamfase kenmerkt zich door een vaste prijs***

Geen van de partijen is het hier mee eens; Je behaalt het beste resultaat als je partijen niet beperkt in hun inzet.

- ***Werken met een plafondbedrag voor de realisatiefase sluit aan op de gewenste samenwerkingsvorm***

Bijna alle partijen zijn het hier mee oneens. Plafondbedrag bij een opgave als deze heeft een negatieve impact op de samenwerking. Je kunt beter tijdens het bouwteam budgetten voor werkpakketten bewaken en bijstellen. Taakstellend budget kan wel, maar kenmerkend is juist het goed doordenken en uitwerken vóór start bouw

- ***Prijrisico's kunnen het beste bij de ON worden belegd***

Bijna alle partijen zijn het hier mee oneens. Samen kijken welke risico's wanneer en op welke wijze deze beheerst kunnen worden.

- ***Na einde DO is het mogelijk om een exacte inschrijfprijs te bepalen (of pas na een TO?)***

Bijna alle partijen zijn het hier mee oneens. Pas na TO is het mogelijk om een exacte prijs te bepalen.

- ***Bij aanbesteding is het verstandig om een vast AK/WR percentage af te spreken***

Bijna alle partijen zijn het hier mee eens, maar wel goed definiëren waar AK-WR uit bestaan

- ***De kostenbeheersing tijdens ontwerp en uitvoering kan het beste door ON worden gedaan***

De partijen zijn hier verdeeld over.