

VERSLAG MARKTCONSULTATIE

Beheer en onderhoud E&W Installaties

Donderdag 16 mei 2024

Inhoud

1.	Inleiding.....	3
1.1	Algemene informatie Stedelijk Museum Amsterdam	3
1.2	Aanleiding van deze marktconsultatie.....	3
1.3	Doelstellingen	3
1.4	Verloop marktconsultatie.....	4
1.5	Ontvangen reacties	4
2.	Vraagstelling en antwoorden.....	5
2.1	Vragen over dienstverlening en contractvorm	5
2.2	Vragen over informatiebehoeften en systeem.....	6
2.3	Vragen over aanbestedingsprocedure.....	7
3.	Conclusie	8

1. INLEIDING

1.1 ALGEMENE INFORMATIE STEDELIJK MUSUEM AMSTERDAM

De missie van het Stedelijk is om het leven van mensen te verrijken met moderne en hedendaagse kunst en vormgeving. Met onze collectie, tentoonstellingen, publicaties, onderzoek en educatieve programma's bieden we nieuwe inzichten in het nu – zowel op individueel als op maatschappelijk niveau.

Bij het creëren van de interacties tussen publiek en kunst laten we ons inspireren door de dialoog met kunstenaars. We vertalen de urgente vragen over het heden, het verleden en de toekomst – zoals door kunstenaars gesteld en door onszelf gesignaleerd – in een inspirerend programma. Hierbij beheren, vernieuwen en ontsluiten we onze vermaarde collectie op een actieve manier.

In Nederland geven we steeds een nieuwe invulling aan onze voortrekkersrol op het gebied van beeldende kunst en vormgeving, internationaal kunnen we dankzij onze toonaangevende collectie en programmering een innovatieve uitdager zijn. We onderzoeken en definiëren nieuwe wegen en stellen conventies liever ter discussie, dan dat we ze bevestigen. Zoals we altijd al hebben laten zien, hebben we experimenteren hoog in het vaandel staan – met als doel om door middel van kunst en vormgeving het heden beter te begrijpen en te becommentariëren.

Concreet: Stedelijk is een moedige en eigenzinnige firestarter die actief bezig is om ons publiek een diepere WOW te geven. Onze bezoekers hebben behoefte om verrast te worden & nieuwe dingen te zien en te leren. Wij brengen hen van hun stuk door ze een fysieke en mentale belevenis te geven, hen hiermee uit hun comfort zone te halen en hun bubbels te doorprikken. Zo worden we onderdeel van hun herinneringen en lopen ze anders naar buiten.

Onze kernwaarden zijn: brave (dapper), toegankelijk, betrokken, eigenzinnig en verantwoordelijk. Zie voor meer informatie: [Stedelijk Museum Amsterdam](https://stedelijk.nl).

1.2 AANLEIDING VAN DEZE MARKTCONSULTATIE

Wij zijn voornemens om later dit jaar een aanbesteding uit te voeren voor het onderhoud van E&W Installaties voor het Stedelijk Museum Amsterdam (hierna: het Stedelijk).

Ter voorbereiding op de aanbesteding willen wij de markt raadplegen. U bent immers deskundig op het gebied van E&W Installatietechniek. In de marktconsultatie vragen we aan marktpartijen informatie die ons kan helpen bij de uitwerking van de aanbesteding. En daarmee kan bijdragen aan de kwaliteit van de aanbesteding. We hopen met deze marktconsultatie dan ook informatie te verkrijgen en inzichten op te doen die we in de aanbesteding kunnen gebruiken om de best passende oplossing te contracteren. Als u geïnteresseerd bent en denkt een bijdrage te kunnen leveren, dan bent u van harte uitgenodigd om deel te nemen aan deze marktconsultatie.

De aanbesteding publiceren we naar verwachting in kwartaal 3 van 2024.

1.3 DOELSTELLINGEN

Het doel van de marktconsultatie is toetsen:

- welke dienstverlening en contractvorm is het meest passend en hoe dient hier invulling aan te worden gegeven,
- hoe het onderscheid tussen preventief, correctief en vervangingsonderhoud zo concreet mogelijk geformuleerd kan worden,
- of de opdracht haalbaar is en de gestelde randvoorwaarden realistisch zijn,
- of er functioneel of technisch moet worden gespecificeerd,
- of de gestelde behoefte leidt tot de optimale oplossing voor de organisatie,
- welke toekomstige ontwikkelingen, producten en partijen er in de markt zijn,
- of er innovatieve oplossingen of alternatieve oplossingsrichtingen zijn voor het onderhoud aan de installaties van het Stedelijk,

- welke informatie marktpartijen nodig hebben voor het doen van een goede inschrijving,
- wat er van het Stedelijk wordt verwacht ten aanzien van deze opdracht,
- of er in de markt voldoende interesse en capaciteit is voor deze opdracht,
- welke normen en eisen relevant zijn,
- hoe de implementatie het beste vormgegeven kan worden.

1.4 VERLOOP MARKTCONSULTATIE

Op 5 april 2024 is de marktconsultatie gepubliceerd op TenderNed. Marktpartijen kregen de gelegenheid deel te nemen aan de marktconsultatie door te reageren op de vragen die gesteld zijn in hoofdstuk 3 van het marktconsultatiedocument. De sluitingsdatum voor het indienen van de antwoorden was op 3 mei 2024 voor 14.00 uur.

Het Stedelijk heeft zich het recht voorbehouden om naar aanleiding van de ingediende reacties marktpartijen één op één uit te nodigen om mondeling een aanvullende toelichting te geven op hun antwoorden, indien de ingediende reactie(s) van één of meerdere partijen daartoe aanleiding zou geven. Indien van deze mogelijkheid gebruik gemaakt zou worden, dan zouden partijen daarvan via de berichtenmodule van TenderNed op de hoogte worden gesteld.

1.5 ONTVANGEN REACTIES

Marktpartijen kregen tot 3 mei 2024, 14.00 uur de gelegenheid hun antwoorden in te dienen. Vijf marktpartijen hebben dit gedaan. Op 7 mei 2024 zijn de antwoorden door een afvaardiging van het Stedelijk doorgenomen en besproken. Tijdens dit overleg is vastgesteld dat het Stedelijk behoefte heeft om toelichtende en verdiepende gesprekken te voeren met de marktpartijen die hun antwoorden hebben ingediend.

De digitale gesprekken hebben plaatsgevonden op dinsdag 14 en woensdag 15 mei 2024.

Het verslag van zowel de antwoorden van de marktconsultatie als ook de digitale één op één gesprekken, zijn geanonimiseerd aan hoofdstuk 2 van dit document toegevoegd.

2. VRAAGSTELLING EN ANTWOORDEN

2.1 VRAGEN OVER DIENSTVERLENING EN CONTRACTVORM

1. *Gezien de informatie die u heeft ontvangen en het type (categorieën) installaties van het Stedelijk, welke scope en Perceelindeling stelt u voor en waarom?*

Er wordt door alle marktpartijen voorgesteld om de Opdracht als één Perceel uit te zetten met als reden dat dit leidt tot een integrale aanpak vanuit Opdrachtnemer en er maar één contactpersoon nodig is voor het Stedelijk.

De scope uitbreiden met bouwkundig onderhoud, zoals een aantal marktpartijen hebben voorgesteld, is niet aan de orde aangezien het pand eigendom van de gemeente Amsterdam is en daarom een aantal restricties met zich meebrengt. De beveiligingsinstallaties is bij een andere partij belegd.

2. *Welke dienstverlening c.q. werkzaamheden valt volgens u onder preventief onderhoud, correctief onderhoud en vervangingsonderhoud? En welke criteria zou hierbij gebruikt moeten worden om deze drie vormen van onderhoud te onderscheiden? Geef hierbij aan of dit dan technisch of functioneel gespecificeerd dient te worden.*

Preventief onderhoud: (wettelijk verplicht) onderhoud.

Correctief onderhoud: het verhelpen van storingen en defecten aan de installaties.

Vervangingsonderhoud: vervanging en levering van nieuwe installaties en daaraan gerelateerde opdrachten.

3. *Welke contractvorm is volgens u passend?*

Een resultaat- of prestatie contract met daarin heldere doelstellingen en KPI's wordt voorgesteld. Ondanks dat het merendeel van de installaties van het Stedelijk zowel technisch als economisch aan einde levensduur zijn, stellen de meeste marktpartijen voor om te starten met een inspanningscontract en gedurende de contractperiode samen te groeien naar een prestatiecontract. Opdrachtnemer wordt op deze manier geprikkeld om een actieve rol te spelen gedurende de contractperiode en meer de regie in handen te nemen en verantwoordelijkheid te krijgen. Dit type contract past volgens de marktpartijen ook bij de samenstelling van de afdeling Gebouw & Techniek van het Stedelijk.

De contractperiode moet voor minimaal vijf jaar zijn, zodat aan beide kanten geïnvesteerd kan worden. Het eerste jaar wordt nodig geacht om elkaar en de installaties beter te leren kennen.

4. *Over welke competenties dient het Stedelijk te beschikken om invulling te geven aan goed opdrachtgeverschap in relatie tot de contractvorm dat u adviseert?*

De marktpartijen hebben de benodigde competenties opgesomd. Opvallend is dat samenwerking, open communicatie, vertrouwen en gezamenlijke verantwoordelijkheid overal naar voren komt.

5. *Wat is naar uw mening een passende rol-/taakverdeling en samenwerking met het Stedelijk?*

Het operationele en tactische aspect komt bij Opdrachtnemer te liggen en het strategische aspect bij het Stedelijk. Het Stedelijk zet de lijnen uit en Opdrachtnemer heeft de regie en verantwoordelijkheid over de uitvoering. Tevens denkt Opdrachtnemer mee met een lange termijn visie. Deze overgang zal zich gedurende de contractperiode moeten ontwikkelen.

6. *Op welke manier kan het Stedelijk het beste het contractmanagement met betrekking tot deze opdracht effectief inrichten? En op welke wijze vindt hierbij afrekening van de diensten plaats?*

Er wordt één contractmanager vanuit het Stedelijk geadviseerd die als vast aanspreekpunt fungeert.

Veelal wordt voorgesteld om de facturatie te splitsen naar correctief, preventief en vervangingsonderhoud.

Preventief – Vaste fee per maand

Correctief – Verzamelstaat

Vervanging – Per opdracht een separate offerte

7. *Welke kansen ziet u buiten de omschreven scope? Worden daarbij nog nieuwe ontwikkelingen of technologieën verwacht in de komende jaren die relevant kunnen zijn voor deze opdracht?*

Een opsomming van toevoegingen aan de scope kunnen zijn:

- Bouwkundig onderhoud
- Legionella beheer
- Verduurzaming/energietransitie

Wat betreft ontwikkelingen of technologieën worden er uiteenlopende antwoorden gegeven, variërend van een naar meer sturend data gedreven organisatie door middel van SMART-systemen tot aan het volgen van Europese richtlijnen voor energieprestaties.

2.2 VRAGEN OVER INFORMATIEBEHOEFTE EN SYSTEEM

8. *Welke informatie en technische zaken dienen voorhanden en/of geïmplementeerd te zijn voor aanbesteding van het contractvorm dat u adviseert?*

Unaniem wordt aangegeven dat een volledige en up-to-date assetlijst noodzakelijk is. Daarbij komt de laatste versie van de MJOP, storing historie en keuringsrapporten. De uitvraag dient ook een duidelijk programma van eisen met duidelijke doelstellingen te bevatten.

9. *Met welk assetmanagement-/ dan wel beheersysteem heeft uw organisatie goede ervaringen en welke modules van dergelijke systemen zijn minimaal benodigd om de opdracht uit te kunnen voeren?*

De marktpartijen werken met diverse systemen waar de assetlijst in geïmplementeerd kan worden. Ondanks dat de systemen onderling van elkaar verschillen, kan er in alle systemen direct storingen worden gemeld en de afhandeling van deze storing worden gevolgd. Afhankelijk van het type contract en wensen van het Stedelijk kunnen de systemen hierop worden aangepast.

2.3 VRAGEN OVER AANBESTEDINGSPROCEDURE

10. *Op welke manier heeft u voldoende kans om uw toegevoegde waarde te tonen tijdens de aanbestedingsprocedure?*

De meeste marktpartijen geven aan om op BPK-verhouding te gunnen, waarbij kwaliteit het hoogste percentage heeft ten opzichte van de prijs. Daarnaast wordt het advies gegeven om referenties op te vragen, zodat het Stedelijk weet welke kwaliteiten de partijen in huis hebben. Er wordt door één marktpartij een niet-openbare procedure voorgesteld.

Daarnaast wordt door iedere marktpartij een moment van dialoog voorgesteld. Marktpartijen hebben hier goede ervaringen mee en op deze manier een beter beeld over de organisatie en de uitvraag.

11. *Welke inhoudelijke dan wel technische informatie heeft u minimaal van het Stedelijk nodig om een goede inschrijving te kunnen doen?*

Een duidelijke leidraad waarin o.a. de scope wordt beschreven, de samenwerking wordt weergegeven (denk aan de inhoud van rapportages en overlegstructuren), informatie over alle assets en de geschiedenis en condities, MJOP en een duidelijke beschrijving van de huidige situatie.

12. *Welke kansen en risico's ziet u met betrekking tot deze aanbesteding?*

Als kans wordt benoemd dat het Stedelijk een unieke locatie is om te werken. Dit inspireert medewerkers met als resultaat dat de monteurs het als een fijne werkplek beschouwen.

Ook wordt er aangegeven dat dit moment aangepakt kan worden om over te stappen naar een prestatiecontract, zodat het Stedelijk wordt ontzorgd en na kan denken over een lange termijnvisie.

Als risico wordt benoemd dat mocht er overgegaan worden naar een prestatiecontract, dat dit een andere instelling/houding vereist. Het Stedelijk moet zich dit goed beseffen. Tevens wordt er aangegeven dat de prijzen omhoog zijn gegaan en als er weinig budget is minder mogelijkheden zijn om installaties te vervangen.

Daarnaast wordt er aangegeven dat bij een mogelijk nieuwe opdrachtnemer er rekening gehouden moet worden met een langere tijd om elkaar en de panden te leren kennen.

13. *Welke implementatietermijn en werkzaamheden ziet u als gebruikelijk en wenselijk om de dienstverlening/werkzaamheden goed op te kunnen starten?*

De implementatietermijn zal ongeveer 2 / 3 maanden duren. Dit is sterk afhankelijk van hoe de informatie wordt opgeleverd door de latende partij.

14. *Wat verwacht u gedurende de implementatie qua overdracht dan wel samenwerking van de huidige leverancier?*

Een volledige samenwerking tussen de latende en nieuwe onderhoudspartner is van groot belang mocht dit aan de orde zijn. Een technische ronde door het pand is noodzakelijk en daarbij een overdracht van allerlei documenten, zoals een up-to-date assetlijst, garantietermijnen, storingshistorie, statusoverzicht van lopende projecten en bewijs dat aan alle wettelijke verplichtingen is voldaan.

15. *Welke informatie en/of inzet heeft u van het Stedelijk nodig om een soepele implementatie te kunnen realiseren?*

Om een soepele implementatie te realiseren is het volgens de marktpartijen noodzakelijk dat er open en transparant met elkaar wordt gecommuniceerd. Er dient één contactpersoon vanuit het Stedelijk te worden aangewezen die alle vragen kan beantwoorden. Tevens moet er voldoende tijd en ruimte worden gereserveerd voor de implementatieperiode.

3. CONCLUSIE

De reacties op de marktconsultatie hebben geleid tot de volgende conclusies:

- De opdracht niet verdelen in losse Percelen
- Een prestatiecontract is het meest gangbaar waarbij een minimale contractperiode van vijf jaar noodzakelijk is.
- Alle partijen zijn het erover eens, er kan niet gestart worden met een prestatiecontract gezien de status van de installatie. Er wordt geadviseerd om te starten met een inspanningscontract waar gegroeid kan worden naar een prestatiecontract.
- Iedere respondent heeft zijn eigen systeem en werkwijze voor het onderhoud.
- De aanbestedingsprocedure richten op BPK-verhouding waarbij de nadruk op kwaliteit ligt.

Gezien bovenstaande is er besloten om:

- De opdracht niet in losse Percelen te verdelen.
- Te onderzoeken welk type contract het meest passend is voor het Stedelijk en hoe dit vormgegeven dient te gaan worden.
- Een openbare procedure te volgen gericht op BPK-verhouding waarbij de nadruk op kwaliteit ligt.