

Verslag Marktconsultatie “Instandhouding Inktpot & Tulpenburgh”.

Aan	Marktpartijen marktconsultatie “Instandhouding Inktpot & Tulpenburgh”.	Van	Mark Roelofsma Tendermanager Bedrijfsvoering
Datum	15 mei 2025		
Onderwerp	Terugkoppeling marktconsultatie	Afdeling	Procurement bedrijfsvoering

1. Inleiding

Op 17 april 2025 heeft ProRail een marktconsultatie uitgevoerd voor de toekomstige aanbesteding “Instandhouding Inktpot & Tulpenburgh”. Om de markt zo breed mogelijk te benaderen is deze marktconsultatie uitgezet op TenderNed met TenderNed-kenmerk 521025 . Er hebben zeven (7) marktpartijen gereageerd. Deze marktpartijen hebben de vragen, opgesteld door ProRail, beantwoord.

2. Doelstelling

Het doel van de marktconsultatie was om:

- 1) Inzicht te krijgen in potentiële marktpartijen die het werk kunnen uitvoeren.
- 2) Beoogde uitvraag voor de instandhouding van de gebouwen toetsen bij de markt.
- 3) Oplossingsrichtingen vinden die bijdragen aan een realistische uitvraag.
- 4) Inzicht krijgen in mogelijke marktbenaderingsstrategieën, zoals:
 - Mogelijke perceelindelingen;
 - Mogelijke inrichting van de aanbestedingsprocedure.

3. Resultaat marktconsultatie

Algemeen

1. Heeft u in het (recente) verleden voor ProRail gewerkt? Kunt u aangeven welke contracten u in het werkveld van deze gebouwen, installaties en / of buitenruimte heeft uitgevoerd?
[De meeste marktpartijen kennen ProRail, maar hebben niet allemaal gewerkt voor ProRail.](#)
2. Heeft u afgelopen vijf jaar ervaring opgedaan met het inschrijven op een Europese aanbesteding?
[Alle marktpartijen hebben ervaring met het inschrijven op EU-aanbestedingen.](#)
3. Wat zijn uw overwegingen om mee te dingen met een Europese aanbesteding (van ProRail)?
[Marktpartijen zijn geïnteresseerd in het werk bij ProRail in combinatie met werk aan monumentale panden.](#)
4. Wat is de omvang van uw onderneming in aantal FTE (service)monteurs?
[Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige informatie/ anonimiteit.](#)
5. Bent u aangesloten bij een brancheorganisatie? Zo ja, welke?
[De meeste marktpartijen zijn aangesloten bij Bouwend Nederland.](#)
6. Welke certificaten (zoals ISO, NEN, VCA, SCL, etc.) en eventuele niveaus heeft uw onderneming op het gebied van kwaliteit en veiligheid in relatie tot het werkveld van het onderhoud aan panden, het onderhoud aan en vervanging van de benoemde installaties?
[Bijna alle marktpartijen zijn in het bezit van de volgende certificaten: ISO 9001, ISO 14001, MVO Prestatieladder niveau 3, BRL 3000 ERB, VCA **, Veiligheidsladder trede 3.](#)

Postadres
Postbus 2038
3500 GA Utrecht

www.prorail.nl

Vakinhoudelijk

7. Op welke manieren kunt u bij dit soort trajecten Opdrachtgever het best ontzorgen in het uitvoeren van groot onderhoud aan de twee monumentale gebouwen. Bij de beantwoording van de vraag dient u rekening te houden met:
- Het feit dat het hier gaat om cultureel vastgoed.
 - De grootte van gebouwen en de redelijk (lange) doorlooptijd van dit Project.
- De marktpartijen gaan uitgebreid in op de wijze waarop zij, op basis van hun ervaring, ProRail kunnen ontzorgen bij het uitvoeren van deze opdracht.

8. Bij het onderhoud aan deze gebouwen zijn een aantal subsidieregelingen van toepassing. Marktpartijen die onderhoudswerkzaamheden verrichten aan dit soort monumentale gebouwen hebben hier ongetwijfeld ervaring mee.
- a. Hoe gaat u om met de procedures die zijn verbonden aan deze subsidieregelingen?
 - b. Op welke wijze is het gebruikelijk dat u noodzakelijke bewijslast, verbonden aan subsidievertrekking, inzichtelijk en functioneel beschikbaar stelt aan Opdrachtgever?
 - c. Heeft u nog adviezen rondom dit onderwerp, welke Opdrachtgever mee kan nemen in de mogelijke aanbesteding?
- Alle marktpartijen geven aan gewend te zijn om te werken met subsidieregelingen. Er wordt opgemerkt dat voor het verantwoorden het soms noodzakelijk kan zijn een (financiële) separate rapportagevorm te organiseren, gedurende de uitvoeringsperiode.

Conclusie uit de reacties is in elk geval dat marktpartijen die ervaring hebben in het uitvoeren van onderhoud aan monumentale panden, ook ervaring hebben met de procedurele kant van subsidieregelingen bij dit soort projecten.

9. Opdrachtgever is voornemens om beiden gebouwen als 1 perceel in de markt uit te vragen.
- a. Ziet u dit als een voordeel of als een nadeel (omvang/risico/ capaciteit)?
 - b. Kunt u in beide gevallen aangeven wat de motivatie is achter uw antwoord?
- Op 1 marktpartij na, zien alle marktpartijen het als een voordeel om de gebouwen Inktpot & Tulpenburgh als 1 perceel in de markt te zetten. Voordelen die genoemd worden zijn:
- Schaalvoordeel doordat er efficiënter gewerkt kan worden;
 - Vertraging in het ene pand geeft de mogelijkheid verder te werken aan het andere pand;
 - Goedkoper, aangezien er maar sprake hoeft te zijn van 1 bouwplaats.
10. Opdrachtgever heeft een globale raming opgesteld die de komende periode nog verder uitgewerkt wordt. De huidige raming bedraagt ongeveer EUR 13 MIO (ca 8 MIO voor de Inktpot en 5 Mio voor de Tulpenburgh).
- a. Heeft u voldoende tijd en capaciteit om een aanbesteding/uitvoering van deze omvang (bij elkaar opgeteld of afzonderlijk) uit kunnen voeren binnen de periode Q4 2025 t/m 2027?
 - b. Kunt u uw antwoord toelichten?

N.B.: Antwoorden op deze vraag zal Opdrachtgever in ieder geval als commercieel vertrouwelijk beschouwen en niet delen met andere marktpartijen.

Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige informatie/ anonimiteit.

11. Opdrachtgever geeft er voorkeur aan om zoveel als mogelijk de werkzaamheden uit te laten voeren door één partij.
- a. Is het in de markt van onderhoud aan monumentale gebouwen gebruikelijk dat partijen dit volledig zelfstandig uitvoeren, of zijn er werkzaamheden die dusdanig specialistisch zijn dat hiervoor gebruik gemaakt moet worden van onderaannemers?
 - b. Kunt u uw antwoord toelichten en aangeven welke (eventuele) werkzaamheden vallen onder de categorie 'specialistisch werk'?
- Marktpartijen geven aan het werk over het algemeen met eigen mensen en middelen te kunnen uitvoeren. Daarentegen geven de meeste marktpartijen ook aan voor specialistisch werk gebruik te maken van onderaannemers. Marktpartijen bevestigen allen dat dit ook wel te doen gebruikelijk is binnen de restauratiemarkt.
- Bij specialistisch werk moet dan gedacht worden aan:
- Reproduceren van historische gevels;
 - Conserveren van monumentale hout- en metalen structuren;
 - Installatiewerken;
 - Glas- en schilderwerk;
 - Stukadoorwerken;
 - Dakbedekkingen;
 - Lei- lood- en zinkwerk.

12. Binnen deze aanbesteding wordt onderscheid gemaakt tussen onderdeel 1 (Uitvoering) en onderdeel 2 (Directievoering).
- a. Welke advies kunt u Opdrachtgever geven om deze samenwerking zo optimaal mogelijk te laten verlopen?
- b. Hoe kijkt u aan tegen de belangrijkste uitdagingen en risico's aangaande deze samenwerking?
- [Adviezen vanuit de marktconsultatie:](#)
- Starten met het opstellen en onderling afstemmen van een risicodossier. Mochten er zich risico's voordoen dan is dit herkenbaar en kan snel worden geschakeld;
 - Allereerst, goede bestekstukken, opgesteld door een in onderhoud aan monumenten bekwame partij;
 - Creëren van een open en transparante samenwerking tussen alle projectbetrokkenen, waarbij het belangrijk is dat partijen hun individuele belangen opzij zetten en de focus leggen op het gezamenlijke belang (projectbelang);
 - De directievoerder moet voldoende kennis van onderhoud van monumentale gebouwen hebben, met name op het gebied van gebouwopnames, onderhoudsplannen, (monumentale) herstelmethoden en kosten;
 - Directievoerder moet voldoende tijd krijgen voor overleg over de belangrijkste risico's tijd, geld en kwaliteit én voor onderzoek (samen met onze mensen) op locatie;
 - Als aannemer en bouwdirectie "dezelfde taal" spreken over onderhoud aan monumentale gebouwen is de kans op een succesvol project in de ogen van marktpartijen het grootst.
13. De uitvoering van dit werk gaat gepaard met een behoorlijke doorlooptijd. Opdrachtgever heeft tot doel dat gedurende deze periode de gebouwen gewoon open/ toegankelijk zijn op een dusdanige manier dat de reguliere werkzaamheden van de medewerker ongestoord door kunnen gaan.
- a. Waar moeten de uitvoerende partijen rekening mee houden als het gaat om de demarcatie tussen de werkzaamheden die vallen onder dit werk en de werkzaamheden die vallen onder de verantwoordelijkheden van de onderhoudspartij?
- b. Waar liggen de belangrijkste knelpunten en hoe gaan de marktpartijen om met deze situatie?
- c. Wat is een gebruikelijk proces in de markt om andere stakeholders, denk aan leveranciers voor het pand of dienstverleners die in het pand aan het werk zijn, dat zij enerzijds hun reguliere werkzaamheden kunnen voortzetten, maar anderzijds wellicht ook kunnen bijdragen (denk hierbij bv aan schoonmaak)?
- [Adviezen vanuit de marktconsultatie](#)
- Stakeholders vroegtijdig betrekken bij het project, waaronder schoonmaak, beveiliging en leveranciers;
 - Goede demarcatie vastleggen omtrent de taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden van de verschillende betrokkenen in dit Project;
 - Met een vaste frequentie (dag/week/2 wekelijks) overlegmomenten inplannen met betrokkenen, waarbij de laatste actuele zaken, eventuele wijzigingen, afgestemd en geregeld kunnen worden;
 - Tevoren met alle betrokken partijen een planning op dag niveau opstellen en hier periodiek overleg over te voeren zodat planningen kunnen worden bijgesteld en bewaakt worden;
 - De verantwoordelijkheid voor het door functioneren van de gebouwen ligt bij de onderhoudspartij.
14. Bij Opdrachtgever is bekend dat de daken aan vervanging toe zijn. Op de daken zijn luchtbehandelingskasten en koelmachines aanwezig. Op welke manier zorgt u ervoor dat deze voorzieningen a.g.v. dakwerkzaamheden gecontinueerd worden?
- [Afhankelijk van de situatie moet worden bepaald hoe hier mee omgegaan kan/moet worden. Marktpartijen geven aan hier eerder mee te maken hebben gehad.](#)
- A. er omheen werken. B. tijdelijk uitschakelen. C. een tijdelijke andere voorziening treffen.
 - Buiten reguliere kantoor tijden werkzaamheden verrichten.
15. De gebouwen bevinden zich in Utrecht centrum. Op welke manier gaat u om met het inrichten van uw eigen werkplekken.
- a. Hierbij te denken aan bouwketen, materiaal en materieel, hekwerk, etc., dusdanig dat overlast voor werknemers, omwonenden en openbare verkeersbewegingen zo veel als mogelijk beperkt blijft?
- b. Op welke manier bent u gewend met voorgenoemde om te gaan indien er beperkte ruimte beschikbaar is, m.a.w. hoe wordt dit dan opgelost door u?
- [Vanuit alle marktpartijen komt naar voren dat zij hier ruime ervaring mee hebben. Afhankelijk van de harde werkelijkheid geven zij aan dit, ook midden in de stad, altijd te kunnen oplossen.](#)
16. De buitengevel van de gebouwen moet worden gerestaureerd. Hiervoor kan gebruik gemaakt worden van steigers (eventueel in eigendom) of werken vanuit een mobiel platform (bv hoogwerker).

- a. Wat zijn bij restauratie van monumentale gebouwen de meest efficiënte en/of economische werkwijzen?
b. Kunt u uw keuze nader toelichten?
Marktpartijen geven aan over het algemeen te kiezen om de gebouwen in de vaste stijgers te zetten. Werken met hoogwerkers gebeurt ook, maar dan veelal indien het om incidenteel, plaatselijk gevelwerk gaat.
17. Bij de bouw van de Inktpot is gebruik gemaakt van speciale bakstenen.
a. Heeft u ervaring met het laten produceren/ verwerken van speciale (monumentale) (identieke) bakstenen?
b. Kunt u dit toelichten?
Uit de marktconsultatie komt naar voren dat het vinden van vergelijkbaar vervangende stenen zeker bij monumentale panden geen onbekende is. Alle marktpartijen geven aan, vanuit hun ervaring, hier geen enkel probleem in te zien.
18. Onderhoud en Beheer m.b.t. Wet-en Regelgeving ten tijden van het uitvoeringsproces.
a. Hoe zorgt u dat Wet-en Regelgeving is geborgd bij dit soort werkzaamheden van monumentale gebouwen?
b. Op welke manier ervaart Opdrachtgever deze borging vanuit u, dusdanig dat zij niet voor verrassingen komt te staan?
Uit de reactie(s) van de marktpartijen komt naar voren dat zij allemaal oog hebben voor werken op basis van wet- en regelgeving. Er komt geen éénduidig advies uit naar voren wat verrassend is.
19. Opdrachtgever hanteert de BOEI-systematiek voor het bepalen van het conditieniveau van alle Assets. Dit betekent dat aan het einde van het traject Opdrachtnemer een conditierapportage dient op te leveren volgens de BOEI-systematiek.
a. Bent u gewend om hier aan te kunnen voldoen?
b. Is het gebruikelijk dat u dit soort rapportages zelf uitvoert of wordt conditiemeting volgens BOEI met het opleveren van bijbehorende rapportages uitbesteed aan derden?
Marktpartijen geven aan de BOEI-methodiek wel te kennen. Mochten zij een BOEI-inspectie moeten uitvoeren aan het einde van het werk dan is dit geen probleem. Ongeveer de helft van de marktpartijen maakt gebruik van een derde partij om dit uit te voeren.

Duurzaamheid

Algemeen:

Duurzaamheid, Circulariteit en Socialreturn (SROI) zijn strategische thema's waar Opdrachtgever waarde aan hecht. Onderstaande vragen hebben betrekking op deze onderwerpen.

20. a. Kan er sprake zijn van slimme duurzame inkoopstrategieën m.b.t. dit soort werkzaamheden binnen uw onderneming?
b. Kunt u uw antwoord nader toelichten en hierbij rekening houdend dat e.e.a. niet ten koste moet gaan van de kwaliteit, veiligheid en/of duurzaamheid?
Deze vraag geeft geen opzienbarende reacties. Het beperkt zich tot zaken die algemeen van aard zijn, dan wel die i.s.m. ProRail wel onderzocht zouden kunnen gaan worden.
21. Heeft u ervaring met het toepassen van materialen en/of maatregelen die een positieve invloed hebben op het milieu en/of onderhoudbaarheid bij dit type werkzaamheden?
Hier komen geen opzienbarende reacties uit naar voren. Dit wordt deels verklaard dat het hier gaat om het onderhoud van monumentale panden. Het gebruik van materialen voor monumentale panden zijn over het algemeen niet duurzaam.
Enkele voorbeelden die worden benoemd zijn:
- Biobased isolatie i.p.v. steenwol of glaswol;
- Hergebruik van materialen;
- Kwalitatieve hoogwaardige materialen bij dakbedekking;
- Schilderssystemen met een grote onderhoudsinterval.
22. Hoe heeft u SROI op een dusdanige manier opgenomen bij het uitvoeren van onderhoudswerkzaamheden van monumentale gebouwen dat dit ook in de uitvoering voor Opdrachtgever aantoonbaar inzichtelijk is.
a. Kunt u voorbeelden geven hoe u dit heeft georganiseerd?
b. Heeft u nog aanvullende advies om dit onderwerp substantieel onderdeel te laten worden van deze uitvraag?
Veel marktpartijen geven aan bekend te zijn met SROI. Dit wordt veelal ingevuld middels opleidingsplekken, soms in relatie tot personen welke een afstand hebben tot de arbeidsmarkt. Ook

worden toelieferingen gezocht bij bedrijven met een sociaal oogmerk. Marktpartijen adviseren een deel van de beoordeling af te laten hangen van SROI.

23. Algemeen: Opdrachtgever hanteert de CO₂-Prestatieladder voor zover mogelijk binnen haar activiteiten. Om te toetsen of dit ook past binnen deze opdracht heeft Opdrachtgever de volgende vragen:
- a. Bent u bekend met de CO₂-Prestatieladder?
 - b. Indien ja, op welke wijze past u dit toe bij het uitvoeren van onderhoudswerkzaamheden aan monumenten?
 - c. Indien nee, kunt u dit toelichten?
- Alle marktpartijen geven aan ruimschoots bekend te zijn met de CO₂-Prestatieladder; Een van de marktpartijen geeft aan ervaring te hebben met het verantwoorden van Corporate Sustainability Reporting Directive (SCRD) m.b.t. Scope 1 en 2.
24. Ziet u nog andere aspecten/ kansen m.b.t. duurzaamheid bij de uitvoering van deze opdracht? Kunt u dat toelichten met voorbeelden?
- Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige informatie/ anonimiteit.

Veiligheid

Algemeen:

Veiligheid is ook binnen Opdrachtgever belangrijke strategische doelstelling. Binnen Opdrachtgever wordt gewerkt met de veiligheidsladder (SCL) en heeft Opdrachtgever level 4. Dit betekent dat Opdrachtgever ook van haar aannemers verwacht dat zij veiligheid als prioriteitsdoelstelling hebben gedefinieerd.

25. Is het in deze markt gebruikelijk dat onderhoudspartijen gebruik maken van een SCL en wat zijn daarin dan de gebruikelijke veiligheidsniveaus?
- Alle marktpartijen zijn bekend met SCL. Het niveau verschilt en beweegt zich tussen niveau 2 en 4.
26. Hoe zorgt u ervoor dat veilig werken op locatie, van medewerkers van de aannemers, is geborgd?
- Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige informatie/ anonimiteit
27. Op welke manier is het gebruikelijk dat partijen hebben geborgd dat meldingen van onveilige situaties en/of ongevallen (al dan niet met letsel) worden gecommuniceerd?
- Uit de reacties valt te lezen dat de marktpartijen in meer of mindere mate verschillend omgaan met het ontstaan van onveilige situaties en/of ongevallen.

Afsluitend

28. Welke kansen ziet u bij het uitvoeren van deze opdracht?
- Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige informatie/ anonimiteit
29. Procedure.
- Opdrachtgever moet nog een keuze maken tussen een openbare- of niet-openbare aanbestedingsprocedure. Een van de nadelen die kleeft aan een niet-openbare aanbesteding is de doorlooptijd. Aangezien Opdrachtgever ten doel om dit werk in Q4 te laten starten is de meest voor de hand liggende keuze te kiezen voor een openbare aanbestedingsvorm.
- a. Zou u als marktpartij nog steeds geïnteresseerd zijn om in te schrijven indien Opdrachtgever hiervoor zou kiezen?
 - b. Wat zijn de belangrijkste bezwaren die u hierbij heeft?
- Twee van de zeven marktpartijen die hebben gereageerd geven aan nog steeds geïnteresseerd te zijn indien wordt gekozen voor een openbare aanbesteding. De overige marktpartijen zijn minder of niet meer geïnteresseerd.
30. Hoe krijgt Opdrachtgever voldoende en juiste inschrijvingen en voorkomt Opdrachtgever een mislukt aanbesteding?
- Ook bij de beantwoording van deze vraag komt naar voren dat een niet-openbare procedure bijdraagt aan het succes van deze aanbesteding.
- Adviezen:
- Duidelijk bestek (PvE) m.b.t. organisatie, planning, fasering, overlastbeperkingen intern en extern.
 - Duidelijke planning;
 - Heldere en proportionele eisen;
 - Geen eenzijdige verantwoordelijkheid neerleggen bij opdrachtnemer;
 - Realistische EMVI-criteria;
 - Ruimte voor kwaliteit, en duidelijke planning;
 - Geef Opdrachtnemer de gelegenheid hun kennis mee te laten nemen;

- Vragenronde(s) meenemen in de uitvraag.

31. Welke mogelijke aannemersrisico's én risico's voor Opdrachtgever ziet u bij deze opdracht in de uitvoeringsfase en hoe zou u deze beheersen
De marktpartijen hebben onderstaande eventueel te verwachten risico's aangedragen:
- Een risico is de beschikbaarheid van bouwcapaciteit in de markt bij start in Q4-2025;
 - Aanwezigheid van gevaarlijke stoffen zoals asbest en Chroom-6;
 - Logistieke beperkingen in binnenstedelijke omgeving;
 - Ecologische beperkingen (zoals rustperiode vleermuizen in De Inktpot)
 - Onvoorziene bouwkundige verrassingen / gebreken en daarmee het ontstaan van kostenoverschrijdingen;
 - Groot risico is geluids-, trillingen- en stofoverlast waardoor het in gebruik houden van het gebouw gevaar loopt;
 - Vertraging ten gevolge van Flora & Fauna, constructieve gebreken, vertraging in vergunningsproces, stikstof.
32. Wat wilt u Opdrachtgever aanvullend meegeven in de voorbereidingen van de aanbesteding van deze opdracht?
Deze informatie wordt niet gedeeld in verband met bedrijfsgevoelige informatie/ anonimiteit

4. Vervolg procedure

Er zijn geen individuele gesprekken gevoerd met de partijen. ProRail zal dit verslag ter informatie opnemen in het aanbestedingsdossier.