



VERSLAG MKB-MARKTMIDDAGEN 2023

TEN BEHOEVE VAN DE GEÏNTEGREERDE INSTANDHOUDINGSCONTRACTEN



Colofon

Versie 1.0

Contactpersonen J. de Bont en R. Plugge

Rijksvastgoedbedrijf
Directie Transacties & Projecten
Afdeling Inkoop & Contractmanagement
Korte Voorhout 7
Postbus 16169
2500 BD Den Haag

Auteur(s) J. de Bont en R. Plugge

INHOUDSOPGAVE

voorwoord	3
het doel van de gehouden mkb-marktmiddagen	3
Het doel van dit verslag van de gehouden mkb-marktmiddagen	3
beschrijving van de gehouden mkb-marktmiddagen	3
plenaire opening	3
presentatie over GIC	4
contractsimulatie	5
speeddates	5
uitkomsten speeddates	6
thema Kansen en risico's	6
kansen:	6
risico's:	6
meegegeven adviezen:	6
thema Samenwerken	6
kansen:	7
risico's:	7
meegegeven adviezen:	7
thema scope	7
kansen:	7
risico's:	7
meegegeven adviezen:	8
thema instandhoudinglabels	8
kansen:	8
risico's:	8
meegegeven adviezen:	8
vervolg	8
vragen en antwoorden	9

VOORWOORD

Voor u ligt het verslag van de door het Rijksvastgoedbedrijf (hierna: RVB) gehouden mkb-marktmiddagen ten behoeve van de aanstaande geïntegreerde instandhoudingscontracten (hierna: GIC). Er zijn door het RVB drie mkb-marktmiddagen in de regio georganiseerd, allereerst in noordelijk gelegen Groningen op 2 november 2023, vervolgens in het midden Nederland gelegen Lunteren op 8 november 2023 en de laatste mkb-marktmiddag is gehouden op 15 november in het zuidelijk gelegen Tilburg.

Tijdens deze mkb-marktmiddagen heeft het RVB het gesprek gevoerd met het mkb over de ontwikkeling van langdurige geïntegreerde instandhoudingscontracten. De aandacht op deze interactieve middagen was voornamelijk gevestigd op de thema's samenwerken, kansen en risico's, scope en instandhouding labels. De mkb-marktmiddagen hebben veel nieuwe inzichten opgeleverd door de open en eerlijke gesprekken die gevoerd werden op deze middagen. Dit wordt door het RVB erg gewaardeerd.

HET DOEL VAN DE GEHOUDEN MKB-MARKTMIDDAGEN

Het RVB heeft met de marktmiddagen de volgende doelen beoogd:

- Het mkb vroegtijdig informeren over de opgave van het RVB, en de oplossing die GIC daarvoor biedt. Hierdoor is het mkb in staat om in een vroeg stadium te anticiperen op de aankomende aanbestedingen;
- Polsen hoe het mkb aankijkt tegen GIC en samen met het mkb het gesprek te voeren hoe men hieraan deel kan gaan nemen;
- Het oor te luister leggen bij het mkb om zicht te krijgen in de haalbaarheid van dit soort contracten voor het mkb en signaleren van op te vangen van eventuele onduidelijkheden, opvallende zaken en/of risico's gezien door mkb-partijen.
- Het mkb de mogelijkheid te geven om met elkaar in contact te komen om mogelijk gezamenlijk deel te gaan nemen aan een toekomstige aanbesteding.

HET DOEL VAN DIT VERSLAG VAN DE GEHOUDEN MKB-MARKTMIDDAGEN

Het doel dit verslag is om:

- Alle naar het oordeel van het RVB relevante informatie, die middels de marktconsultatie is verkregen, te delen met alle potentieel geïnteresseerde marktpartijen;
- Het level playing field te behouden voor alle marktpartijen, ook die marktpartijen die niet aan deze mkb-marktmiddagen hebben deelgenomen;

BESCHRIJVING VAN DE GEHOUDEN MKB-MARKTMIDDAGEN

PLENAIRE OPENING

Het programma van de mkb-marktmiddagen begon met een aftrap door Marc Unger (afdelingshoofd inkoop en contractmanagement) en Nelleke Flick (afdelingshoofd Realisatie Landelijk). Tijdens de aftrap benadrukte Marc Unger dat het RVB de grote opgave niet alleen aankan en de marktpartijen nodig heeft. Het RVB heeft zeker ook het mkb hard nodig, ongeveer 62% van de omzet wordt door middel van opdrachten aan het mkb omgezet. Aangegeven wordt dat het mkb bekendstaat als klantgericht, korte lijnen en om haar goede kwaliteit.

Tevens gaf Marc Unger aan dat de klanttevredenheid onder druk staat. Er komt meer geld vanuit het kabinet vrij voor onze klanten. Dit komt met name door de toenemende onveiligheid in de wereld. Met dit geld moet de primaire taak en het vastgoed worden geoptimaliseerd. Dit zorgt voor een enorme vraag vanuit de klant. Om invulling te kunnen geven aan de klantvraag zijn deze nieuwe contracten een uitkomst.

Nelleke Flick benadrukte bij de aftrap dat het RVB het mkb nodig heeft en dat we zijn samengekomen om het mkb mee te nemen in deze nieuwe contracten. Nelleke Flick gaf aan dat er een enorme opgave voor het RVB ligt. Er is op dit moment onvoldoende capaciteit voor deze opgave. Dit zorgt voor spanning op de relatie tussen het RVB en haar klanten. Op deze marktdagen kijken we graag samen met het mkb hoe we elkaar kunnen vinden in deze enorme opgave.

De ambitie van de looptijd voor de nieuwe GIC-contracten is 15 jaar, waarbij de regietaak wordt overgedragen aan de markt. Dit zorgt ervoor dat men in samenspraak met het RVB en de klant het werk kan invullen en inrichten. Hierdoor kan de kennis en kunde van de markt worden benut, anders kan de enorme opgave niet worden geklaard.

PRESENTATIE OVER GIC

De presentatie van Nelleke Flick met de hoofdlijnen van het nieuwe instandhoudingscontract is op alle drie de mkb-marktmiddagen gehouden. De presentatie wordt samen met dit verslag beschikbaar gesteld. In het onderstaande gedeelte is een beknopte samenvatting weergegeven van hetgeen in de presentatie is gedeeld.

Aanleiding:

In de opgave van het RVB zijn er op dit moment drie grote uitdagingen, namelijk:

- Capaciteit collega's om aan de grote vraag te kunnen voldoen, veel collega zullen de aankomende jaren met pensioen gaan;
- De revitaliseringsprogramma's (50 projecten);
- Duurzaamheidsthema's
- Krapte op de arbeidsmarkt, ofwel efficiënt omgaan met personeel.

Aangegeven wordt dat de installatiebranche de grootste capaciteitstekort heeft, waarvan verwacht wordt dat dit de komende jaren kan oplopen tot 20.000 openstaande vacatures. Vanwege de toenemende vraag is het nodig dat de samenwerking anders wordt ingericht. Dit is de gedachtegoed achter deze contracten.

Instandhoudingsstrategie:

Nelleke Flick geeft aan dat standaardisatie en uniformering van de contracten een belangrijk doel is van deze nieuwe instandhoudingscontracten. Het RVB heeft 12 miljoen m2 aan vastgoed, verdeeld over 16 duizend gebouwen en 1650 adressen. Het hebben een uniform contract waarbij per object een juiste instandhoudingsstrategie en risicoverdeling wordt bepaald is een grote verbetering. Dit zorgt voor een eenduidig en transparant onderhoudsbeleid. We gaan op deze wijze van onderhoud naar instandhouding.

Er zal worden gewerkt met de RVB-BOEI systematiek waarin de labelstrategie is verwerkt. Op dit moment is er veel administratie voor contractpartijen die onderhoud voor ons doen. Op dit moment is het RVB bezig om haar ICT te vernieuwen en te versimpelen zodat de administratieve last verminderd zal worden. Er zal worden overgegaan op 1 systeem (OMS) voor administratie.

Uitgangspunten instandhoudingsstrategie:

Nelleke Flick geeft aan dat naar verwachting in 2031 tussen de 85-90% van de portefeuille een instandhoudingscontract zal hebben per vastgoedcomplex. Een vereiste is dat een complex/gebouw minimaal 10.000 m2 BVO dient te hebben om in aanmerking te komen voor een instandhoudingscontract. De contracten worden afgesloten met de ambitie van een langjarige samenwerking van circa 15 jaar. De contracten worden gefaseerd op de markt gebracht, zodat we de inspanning op de aanbestedingen verdelen over de jaren.

De contracten kennen als scope het vaste onderhoud, namelijk het preventief en correctief onderhoud, de wettelijke verplichtingen en het vervangingsonderhoud. Aanvullend is verbetering op duurzaamheid een onderdeel van de scope en worden per object mogelijk nieuwe investeringsvraagstukken aan de scope van het contract toegevoegd. Buiten de scope van deze contracten vallen de grote investeringen op revitalisering van DJI en Defensie, significante ingrepen in het vastgoed en grote labelsprongen.

Instandhoudingslabels:

Nelleke Flick geeft aan dat de meeste gebouwen het instandhoudingslabel sober of basis zullen gaan krijgen. Leegstand zal het label reactief gaan krijgen. Hoe hoger het label hoe meer het risico bij de opdrachtnemer zal worden gelegd. De labels hebben dus puur met de risico's te maken, en dus niet met de kwaliteit.

Praktijk:

Aangegeven wordt dat op voorhand een instandhoudingslabel wordt gekoppeld aan het vastgoedcomplex. Ook wordt een BOEI-inspectie uitgevoerd door het RVB en de resultaten gedeeld in de aanbesteding. Na aanbesteding krijgt de marktpartij de gelegenheid de BOEI-inspectie te verifiëren en worden eventuele verschillen verrekend op basis van de bepalingen in het contract. De opdrachtnemer maakt een plan over de maatregelen die nodig zijn om dat label te kunnen halen. De contractpartij zet dit om in een MOIP voor de aankomende 5 jaar. Dit zal gebeuren in de vaststellingsfase. Vervolgens zal er gestuurd worden op de afgesproken KPI's en de Meerjaren Instandhoudings- en investeringsplanning (MIIP) door het dedicated team (markt en RVB). Op deze wijze kunnen we samen de schaarse arbeidskrachten gaan inzetten.

CONTRACTSIMULATIE

Op alle drie de mkb-marktmiddagen zijn contractsimulaties gehouden. Hierbij werden de aanwezigen verdeeld in groepen die gezamenlijk een rollenspel moesten gaan spelen. De behandelde casus betrof een storing aan een brandmeldinstallatie.

Enkele mooie quotes:

“alle disciplines....één mkb?” “Veiligheid eerst! Is ontruimen nodig?” “Het transitiejaar is belangrijk. Daarin leren we samen te werken” De opdrachtgever moet niet teveel betalen en de opdrachtnemer moet niet tekort komen” ‘ waar gaat onze eerste conflict over ontstaan?’ “Het gaat om tijdig (hersteltijd) en aantoonbaar goedgekeurd (rapportage) onderhoud bij wettelijke verplichtingen”

SPEEDDATES

Tijdens het onderdeel speeddates kregen de marktpartijen de gelegenheid om in gesprek te gaan met het RVB onder het motto: “het mkb ontmoet RVB”. In deze speeddates kwamen de onderwerpen ‘kansen en risico’s, ‘samenwerken’, ‘scope’ en ‘instandhoudingslabels’ aan de orde. Na een voorstelronde werd gereageerd op een stelling en werd van gedachten gewisseld. Per thema is in het volgende onderdeel van het verslag aangegeven welke input in het algemeen is opgehaald.

UITKOMSTEN SPEEDDATES

De belangrijkste uitkomsten van de gehouden gesprekken tijdens de verschillende speeddaterondes zijn per thema aangegeven. De uitkomsten zijn onderverdeeld in kansen, risico's en meegegeven adviezen.

THEMA KANSEN EN RISICO'S

Tijdens de speeddaterondes is de volgende stelling aangedragen door het RVB:

Deze nieuwe contracten bieden meer kansen dan risico's!

KANSEN:

- Een langjarig contract zoals de voorgestelde 15 jaar biedt continuïteit en geeft een basis voor een mkb-partij om een organisatie op te bouwen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan zaken zoals het aannemen van mensen voor het langdurige contract.
- Een langdurig contract geeft mogelijkheden voor samenwerking omdat er meer begrip en inzicht ontstaat voor elkaars organisatie en biedt de mogelijkheid om een hogere medewerkers betrokkenheid en tevredenheid te bereiken.
- Door het single point of contact dat geïntroduceerd wordt bij een leverancier zijn er minder risico's op raakvlakken.

RISICO'S:

- Een aandachtspunt voor het mkb is dat de bedrijven te klein zijn voor langdurige contracten en daar anderen, wellicht onbekende partijen, voor nodig zullen hebben. Het aangaan van een langjarige samenwerking met andere partijen is een uitdaging.
- Het risico is dat er te snel te veel onderaannemers (samenwerkingspartners) onder een mkb-partij komen te hangen waardoor de snelheid van het proces verloren gaat.

MEEGEGEVEN ADVIEZEN:

- Zorg dat de drempel voor deelname aan een aanbesteding niet te hoog wordt. Dit kan worden gedaan door voldoende tijd te geven aan de voorkant, proportionele inspanning te vragen en een passende tenderkostenvergoeding te hanteren. Wees voorspelbaar als RVB door tijdig aan te kondigen welke opdrachten naar de markt komen, zodat marktpartijen zich kunnen voorbereiden.
- Zorg wel voor een goed prijsmechanisme in het contract, zoals een passende inflatiecorrectie en heldere prijsbepalingsafspraken voor onderdelen die vooraf niet volledig bekend zijn.
- Overweeg het tweezijdig opzegbaar maken van het contract. Een langjarige samenwerking die niet goed loopt zou ook tussentijds beëindigd moeten kunnen worden. Neem daarbij wel de belangen van zowel het Rijksvastgoedbedrijf (namelijk opnieuw aanbesteden) als de markt- partijen (opdrachtenportefeuille) in ogenschouw.
- Zorg voor een werkwijze met zo laag mogelijke administratieve lasten, bijvoorbeeld door het gebruik van digitale middelen en vereenvoudiging daarvan.
- Zorg dat marktpartijen voldoende tijd krijgen om zich te organiseren voor een aanbesteding. Het kost tijd om alle disciplines betrokken te krijgen. Wat kan helpen is een platform waarmee inzicht ontstaat in andere partijen die ook interesse hebben in dit type opdrachten van het Rijksvastgoedbedrijf, zodat samenwerkingsverbanden eenvoudiger tot stand kunnen komen.

THEMA SAMENWERKEN

Tijdens de speeddaterondes is de volgende stelling aangedragen door het RVB:

Samenwerken via SCB, we zijn er klaar voor!

KANSEN:

- Het contract moet je eigenlijk zien als een hulpmiddel. De basis voor een goede samenwerking en resultaat is een gedeelde visie op samenwerken, waarbij samenwerken vanuit gelijk- waardigheid, transparant werken en oog voor een gezamenlijk doel en beide belangen sleutel- woorden zijn om tot succes te komen. Het inbouwen van KPI's om de prestaties en samen- werking te meten is een grote kans om dit soort contracten te laten slagen.
- Neem de tijd voor de samenwerking. Investeer voortdurend en met name in de beginfase, aan samenwerking en het opbouwen van een band. Kijk daarbij expliciet naar de gedragscomponent. Neem het mkb mee "in het leren", niet alleen in de voorbereiding- en opstartfase, maar ook in de aanbestedingsfase.

RISICO'S:

- Dit soort contracten vraagt veel van opdrachtgevers en opdrachtnemers als het gaat om de houding en gedrag ten opzichte van reguliere contracten. De werkwijze zoals in de UAV-GC(M) gevraagd wordt, zoals werken onder kwaliteitsmanagement, is voor veel (mkb)-bedrijven lastig. Dit vraagt ook proactief handelen van de marktpartij, ten opzichte van de huidige werkwijze die uitgaat van reactief handelen.
- Dit soort contracten kennen veel administratieve handelingen (bijvoorbeeld aantoonplicht) en veel inspanning om samen met anderen uit te voeren. Dit kan als grote belemmering worden gezien door een gemiddelde mkb-partij. De stabiliteit van samenwerkingspartners wordt als risico ervaren voor een langdurig contract. Ook het samenwerken in de beginfase wordt als spannend ervaren, omdat in deze fase duidelijk wordt of je ook echt kan samenwerken als samenwerkingsverband van mkb'ers onderling.

MEEGEGEVEN ADVIEZEN:

- Zorg dat de interpretatieverschillen over de risicoverdeling zo klein mogelijk zijn, ga bij twijfel met elkaar in overleg. Om dit soort contracten efficiënt te laten verlopen is het belangrijk om de verantwoordelijkheid van onderhoudsactiviteiten zoveel mogelijk bij de marktpartij neer te leggen met zo min mogelijk handelingen tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

THEMA SCOPE

Tijdens de speeddaterondes is de volgende stelling aangedragen door het RVB:

De scope integratie per object kan me niet ver genoeg gaan!

KANSEN:

- Positief dat naast het basisonderhoud ook vervangingen en ontwikkelingen op duurzaamheid onderdeel uitmaakt van de opdracht. Naast het extra werk dat het oplevert geeft dit ook het voordeel voor efficiënter werken en medewerkersbetrokkenheid.
- Mkb-partijen geven aan de instandhouding van een bouwwerk met 10.000 m2 BVO te kunnen organiseren.
- Voor het mkb maken klantwensen, ruimte om extra werkzaamheden uit te kunnen voeren, dit soort contracten interessant.

RISICO'S:

- Men ziet zeker de voordelen, maar er is ook twijfel of mkb bedrijven deze complexe contracten met brede scope en werken onder kwaliteitsborging, ISO 9001, aankunnen. De verwachting is dat het voor de meeste mkb bedrijven aantrekkelijker is om via een hoofdopdrachtnemer te participeren.

- Het “grijze” gebied in de vaststellingsfase wordt als risico ervaren door de mkb-partijen. Dit kan om veel geld gaan. Het is van belang om zoveel mogelijk van dit “grijze” gebied te elimineren in de vaststellingsfase.

MEEGEGEVEN ADVIEZEN:

- Belangrijk om bij het bepalen van de scope rekening te houden met wat de markt, waaronder het mkb, aankan. Hou complexe specialistische onderdelen buiten de scope.
- Belangrijk is om te kijken naar de werkzaamheden in de scope die maar door één of enkele partijen kunnen worden uitgevoerd. Het is belangrijk om hier in de beginfase van het contract het gesprek met elkaar aan te gaan om te bespreken hoe er met elkaar wordt omgegaan als deze partijen hun afspraken of de gewenste kwaliteit niet nakomen (aansprakelijkheid en verantwoordelijkheid).

THEMA INSTANDHOUDINGSLABELS

Tijdens de speeddaterondes is de volgende stelling aangedragen door het RVB:

De Instandhoudingslabels maken het werk eerlijker!

KANSEN:

- De instandhoudingslabels lijken een goede verdeling van risico's voor het herstel van BOEI gebreken. Door de partijen wordt aangegeven dat deze labels het werk “eerlijker” maakt.
- Positief dat de marktpartij een belangrijke rol krijgt in het meerjaren instandhoudings- en investeringsplan.

RISICO'S:

- Aangegeven wordt dat er risico's liggen bij het afprijzen van onderdelen die buiten de expertise van de ondernemer liggen. Partijen kunnen daar verschillend mee omgaan: hoog inschatten of opportunistisch inschrijven. In geval van specialties zoals Defensie en DJI wordt dit risico hoger ingeschat.
- Het inrichten van het contractmanagementsysteem voor een geïntegreerd contract met hoge mate van complexiteit.

MEEGEGEVEN ADVIEZEN:

- Belangrijk om risico gestuurd te gaan samenwerken. Koppel de meerjaren en investerings- programma aan het risico voor het RVB/gebruiker op het vastgoedcomplex of primair proces.
- Een belangrijk aandachtspunt is dat er een lange termijn visie moet zijn over het gebruik van het vastgoed, zodat de te nemen stappen voor het in stand houden van het vastgoed op een efficiënte wijze gerealiseerd kunnen worden en (negatieve) financiële gevolgen voorkomen worden.

VERVOLG

Het RVB heeft veel waardevolle input opgehaald op deze mkb marktmiddagen. Deze input wordt meegenomen bij de voorbereiding van de eerste contracten welke naar de markt gaan.

Op 15 april 2024 vindt de volgende RVB marktmiddag plaats. Een nieuwe gelegenheid waarin het RVB graag opnieuw in gesprek gaat met marktpartijen over deze contracten en andere ontwikkelingen die van belang zijn voor de samenwerking tussen het RVB en de markt. U bent van harte uitgenodigd om het gesprek te vervolgen.

VRAGEN EN ANTWOORDEN

Tijdens de mkb marktmiddagen zijn vragen gesteld. Deze vragen zijn hieronder opgenomen en voorzien van antwoorden.

1 Hoe gaat het RVB ervoor te zorgen dat ze mkb'ers begrijpen?

Het RVB is continu in gesprek met marktpartijen, waaronder het mkb, om beter begrip te krijgen voor de belangen van de marktpartijen. Belangrijke aspecten die naar voren komen zijn een goede risicoverdeling en een prijsmechanisme voor onderdelen waarvan het niet mogelijk is om een vaste prijs af te spreken. Daarnaast wordt ingezet op het begrijpen van de opdracht door al in de aanbestedingsfase met elkaar de opdracht te doorgronden. Na de gunning wordt dit voortgezet en geïnvesteerd in het elkaar leren kennen.

2 Hoe kijkt het RVB aan tegen een gelijkwaardige manier van samenwerken?

Een goede samenwerking is een belangrijke succesfactor voor het behalen van de doelen van de opgave. Daarbij is het belangrijk om met elkaar het gezamenlijke doel voor ogen te hebben en daarbij rekening te houden met de belangen van beide partijen. Deze gelijkwaardigheid speelt zich af binnen de kaders van de opdracht en de aanbesteding.

3 Wij zouden als mkb partijen graag ons netwerk willen uitbreiden met de huidige marktpartijen die nu op een vastgoedcomplex werken. Is het mogelijk om de namen van de marktpartijen openbaar te maken?

Wij begrijpen deze behoefte en nemen deze mee bij de voorbereiding van een specifieke aanbesteding. De partijen aan wie voorgaande opdrachten zijn verleend na een doorlopen aanbesteding zijn openbaar bekend en kunnen opnieuw worden gedeeld. Voor een aantal objecten zal dit niet zonder meer kunnen, bijvoorbeeld in het geval van geheimhouding.

4 Hoe gaat het RVB referenties (geschiktheidseisen) invullen zodanig dat je niet alleen bij de grote partijen terecht komt?

Bij iedere opdracht bepaald het RVB proportionele eisen, passend bij de opdracht. Daarmee kunnen zoveel mogelijk partijen zich aanmelden. De verschillende objecten kennen een verschillende complexiteit, waardoor sommige objecten zich mogelijk meer lenen voor het mkb dan andere.

5 Hoe ziet het RVB het onderwerp waterbesparing in de nieuwe contracten?

In het geïntegreerde instandhoudingscontract wordt een klimaatadaptatie potentiescan gevraagd van de opdrachtnemer om kansen op verbetering op onder meer waterbesparing in beeld te brengen. Daarnaast kan het energiemanagementsysteem of het GBS door de opdrachtnemer worden benut om een reductie te halen op het waterverbruik. Van de opdrachtnemer wordt hierbij verlangd om verbetermaatregelen te adviseren en/of uit te voeren.

6 Verschillen in uitleg contract ('grijze vlakken') vragen nu al veel tijd (voorbeelden van maanden overleggen werden breed gedeeld), wordt dit echt anders onder samenwerken met SCB?

Met deze geïntegreerde instandhoudingscontracten zetten we in op een uniforme wijze van contracteren. Grijze gebieden moeten zo veel mogelijk geobjectiveerd worden. Daarover blijven we graag in gesprek, zodat de standaarden steeds beter worden. Tijdens de aanbesteding is er voldoende ruimte voor inschrijvende partijen om vragen te stellen over de inhoud van de overeenkomst. Marktpartijen doen er goed aan om zoveel mogelijk vragen aan de voorkant te stellen, zodat zij maar ook het RVB weten waar ze aan toe zijn. Met SCB in de uitvoeringsfase wordt risico gestuurd gewerkt en kunnen beide partijen risico's aandragen om op te sturen.

Leerpunten uit de lopende aanbestedingen en contracten worden door het RVB meegenomen om de standaarden te verbeteren.

7 Niet iedereen is ISO 9001 gecertificeerd, betekent dit dat je alleen als onderaannemer kan deelnemen?

In de geïntegreerde instandhoudingscontracten is het werken onder kwaliteitsmanagement een belangrijke basis. Van de inschrijver wordt verwacht dat zij onder de ISO 9001 kunnen werken. Daarbij is het niet verplicht dat alle ondernemingen in het samenwerkingsverband gecertificeerd zijn. Het is wel van belang dat het werken onder kwaliteitsmanagement in de contractuitvoering in praktijk wordt gebracht. Iedere ondernemingen van het samenwerkingsverband moeten onder het contract specifieke kwaliteitsplan, dat is gebaseerd op de ISO 9001, gaan werken.

8 Welk bedrag zal de scope gemiddeld bedragen i.v.m. de te vragen bankgarantie?

Er is geen 'vast' bedrag van de scope. Mocht een bankgarantie worden verlangd zal deze proportioneel zijn in het licht van de opdracht die op de markt wordt gezet.

9 Een verplichte veiligheidsladder trede 3 dunt MKB-bedrijven uit. Kan dit als een groeipad opgenomen worden? Idem voor andere selectiecriteria?

De verplichting van de trede van de veiligheidsladder is een contractuele eis en geen selectie criterium in de aanbesteding. Binnen het contract krijgt de gegadigde de tijd om het de trede 3 te behalen van de veiligheidsladder.

10 Kunnen onderaannemers ook in PLANON en OMS?

De opdrachtnemer krijgt toegang tot het object management systeem (OMS). Dit kan via een API koppeling met het eigen systeem of rechtstreekse toegang als de opdrachtnemer zelf geen systeem heeft. Het is aan de opdrachtnemer om de processen binnen het samenwerkingsverband in te richten, waaronder de handelingen in het OMS die van de opdrachtnemer worden verlangd. In afstemming tussen het Rijksvastgoedbedrijf en de opdrachtnemer krijgen personen toegang tot het OMS.

11 Kunnen MKB-bedrijven een integraal contract qua complexiteit aan?

Technisch gezien valt de complexiteit mee. De verwachting is dat wanneer het contract doorgrond is dat de werkwijze steeds efficiënter en effectiever zal worden. Voor een deel van de bedrijven zal het werken onder kwaliteitsmanagement (ISO 9001) wel een uitdaging zijn. De ervaring leert dat wanneer men hier in investeert dit voordelen oplevert.

12 Het mkb ziet dit soort contracten als een "project", hoe zorg je dat je dezelfde taal spreekt?

Het is belangrijk om in de dialoog al duidelijk aangeven dat dit een andere manier is van samenwerken en dat we moeten groeien in die samenwerking. Het is een langdurige relatie die je met elkaar aangaat en de belangen moeten aan beide zijden duidelijk zijn.

13 Hoe moet men de organisatie inrichten om dit soort contracten aan te kunnen?

Het blijkt uit de praktijk dat dit soort contracten idealiter worden aangestuurd vanuit een gespiegeld team bij de opdrachtgever en de opdrachtnemer. Daarmee ontstaan gelijkwaardige gesprekspartners op de inhoud, bijvoorbeeld technische aspecten en contractuele aspecten. Daarnaast belangrijk om aandacht te hebben voor inrichting van het operationeel, tactisch en strategisch niveau i.v.m. interactie en escalatie.

14 Hoe brengen onderaannemers de juiste kwaliteit op tafel?

Het is aan de opdrachtnemer om een samenwerkingsverband in te richten. In geval van onderaannemers is het aan de opdrachtnemer om de contractuele afspraken en de eigen ingerichte processen vanuit het kwaliteitssysteem, bijvoorbeeld verificatie, validatie en keuringen, goed over te brengen aan de onderaannemers. Het doel is dat iedereen in gezamenlijkheid werkt, onder aansturing van de opdrachtnemer, zodat de doelstellingen behaald worden.

15 Waarom niet een uitvraag met een bekendgemaakte en vaststaande prijs, dus voor 100% gunnen op kwaliteit (welke inschrijver biedt er het meeste of het beste aan voor de vastgestelde prijs)?

Alle inkopen door het RVB moeten binnen de kaders van het aanbestedingsrecht gebeuren. Een eis die hieruit voortvloeit is dat aanbestedingen niet volledig op basis van kwaliteit mogen gebeuren. Kort gezegd: het RVB mag dit niet doen. Overigens speelt kwaliteit binnen de aanbestedingen van deze geïntegreerde instandhoudingscontracten een belangrijke rol.

16 Wat gebeurt er als het vaststellen van de feitelijke situatie niet tot overeenstemming leidt? Hoe lang mag deze fase duren?

We bespreken waar de risico's liggen en gaan daar het gesprek over in met elkaar. Hoelang de fase mag duren is afhankelijk van omvang en complexiteit van het vastgoedcomplex en wordt per contract bepaald. Idealiter is er tussentijdse afstemming over de voortgang en is deze fase ruim voor start dienstverlening afgerond.

17 Hoe wordt omgegaan met verloop in de assets van het RVB? Wat als een locatie wordt afgestoten? Is er een redelijke en billijke afkoopregeling?

Aan de voorkant wordt voor het vastgoedcomplex afgewogen of een langjarig geïntegreerd instandhoudingscontract wel past binnen de vastgoedvisie voor de komende jaren. Voor het toevoegen en afstoten van bouwwerken binnen een vastgoedcomplex of object moet dit passen binnen de reikwijdte van de aanbesteding. Dit wordt contractueel geregeld, zodat er sprake is van een goede risicoverdeling..

18 Is het voor het RVB werkbaar als op circa 1365 vastgoedcomplexen door iedere opdrachtnemer een eigen dashboard wordt gemaakt? Misschien kan het RVB zelf een dashboard ontwikkelen. Is OMS hiervoor geschikt?

De opdrachtnemer moet het KPI dashboard bijhouden. Dit kan in het eigen systeem met koppeling naar het OMS, of rechtstreeks in OMS..

19 Moet er één penvoerder zijn of kan als consortium ingeschreven worden?

Er kan als consortium worden ingeschreven, waarbij het consortium een penvoerder aanwijst binnen het consortium. Het is ook mogelijk om als hoofdopdrachtnemer met onderaannemers in te schrijven, in dat geval is de hoofdopdrachtnemer de penvoerder.

20 Mag je in meerdere combinaties deelnemen bij een aanbesteding?

Ja dat kan, maar alleen in geval de onderneming zich als derde voegt bij meerdere gegadigden (inschrijvers), als onderaannemer dus. Een onderneming zelf mag echter niet meerdere keren aanmelden als gegadigde, al dan niet in combinatie met andere ondernemingen.

21 Is Relatics een randvoorwaarde om je eisen, validatie, verificatie en risicobeheersing goed te beheersen?

Nee dit is geen randvoorwaarde. Relatics wordt momenteel door het RVB gebruikt om de vraagspecificatie beschikbaar te stellen. De opdrachtnemer kan deze data exporteren naar een eigen database of ander (spreadsheet) programma passend bij het eigen werkproces. Het Relatics model met de vraagspecificatie wordt door het RVB beschikbaar gesteld, zodat de opdrachtnemer deze kan raadplegen of data kan exporteren.

22 Wordt er gewerkt met een lokale server t.b.v. vertrouwelijke projecten?

Voor opdrachten die onder geheimhouding vallen worden afzonderlijke eisen gesteld ten aanzien van informatiebeveiliging. Dit zal in de aanbesteding van die opdrachten worden gedeeld.

23 Kan in de vooraankondiging ook een verdeling van disciplines opgenomen worden?

Dit is mogelijk.

25 Opdrachtnemer heeft mogelijk mensen op locatie om aan de hersteltijd te voldoen. In hoeverre is koppeling van ICT systeem mogelijk?

Er wordt niet van opdrachtnemer verlangd om op locatie te zijn. Om aan de functionele hersteltijd te kunnen voldoen kan dit één van de maatregelen zijn die de opdrachtnemer neemt. Of en op welke wijze de apparatuur van de opdrachtnemer gekoppeld mag worden aan het ICT systeem van de gebruiker is per vastgoedcomplex verschillend. Deze vraag kan het beste gesteld worden in een aanbesteding van een specifiek vastgoedcomplex.

26 Is bekend wat de eerstkomende jaren opgepakt moet worden m.b.t. verduurzaming?

Dit wordt per aanbesteding van een vastgoedcomplex aangegeven in de aanbestedingsdocumenten. Duurzaamheid is een thema dat in alle vastgoedcomplexen een belangrijke plaats krijgt. In onderzoeken, onderzoeken en vertaling daarvan naar planbare en vaste instandhouding.

27 Door het mkb dient er een beheerssysteem te worden opgezet. Is het mkb hiertoe wel in staat?

Niet duidelijk is of een kwaliteitsbeheerssysteem of objectmanagementsysteem (OMS) bedoeld wordt. Voor het OMS mag de opdrachtnemer ook het systeem van het RVB gebruiken als deze zelf geen OMS systeem heeft. Het is ook mogelijk om het eigen systeem te koppelen aan het OMS van het RVB.

Het opzetten van een kwaliteitsbeheerssysteem kan een belangrijke uitdaging voor een deel van het mkb. In de praktijk blijkt dat dit goed mogelijk is, maar dit vraagt soms wel een investering. De verwachting is dat zich deze terugverdient gelet op de looptijd van de overeenkomst.