

Verslag marktconsultatie Nieuwe Sporthallen Zuid (NSHZ)

10 april 2026



1 Inhoudsopgave

1 Inhoudsopgave	2
2 Marktconsultatie	3
3 Verslag marktconsultatie	4
3.1 Video opname centrale presentatie	4
3.2 PDF-versie centrale presentatie	4
3.3 Resultaten AMS-in-Gesprek tijdens centrale presentatie en afsluiting	4
3.4 Deelnemers	4
3.5 Ronde-tafel-gesprekken	5
4 Adviezen en antwoorden op gestelde vragen	6
5 Wedervragen	7
6 Bijlagen	7
6.1 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel A: Contract scope	8
Opgehaalde resultaten aan de tafel: "Scope"	8
6.2 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel B: Inkoop	10
6.3 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel C: Maatschappelijke waarde / beleidsdoelen	13
6.4 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel D: Werkbare condities	15
6.5 Presentatie project + inkoop (bijgevoegd PDF bestand)	17
6.6 Resultaten Amsterdam-in-Gesprek (bijgevoegd PDF bestand)	17

2 Marktconsultatie

Doelen

In het kader van het inkooptraject “Nieuwe Sporthallen Zuid” (NSHZ) heeft de gemeente Amsterdam op 10 april 2026 een marktconsultatie georganiseerd. Het betrof een fysieke en live bijeenkomst waarbij met elkaar in gesprek werd gegaan om de volgende doelen te kunnen behalen:

1. Scope verbeteren
 - Afstemmen haalbaarheid opdracht
2. Check aanbesteding
 - Contractvorm: Design & Build
 - Inkooproute: Concurrentie gerichte dialoog
3. Faciliteren consortiavorming

Vooraankondiging

Meer informatie over het project en het beoogde inkooptraject is gepubliceerd tijdens de vooraankondiging; deze is terug te lezen via: <https://www.tenderned.nl/papi/aanbestedende-dienst/aanbestedende-diensten/59b3041a1c76e140bfea8e40bf4bee3e/aanbestedingen/573406/documenten/641009063c2ae6e8b93a567897f8ac84/content>.

3 Verslag marktconsultatie

Programmaonderdelen

Op 10 april 2026 vond de marktconsultatie plaats op de locatie van de huidige sporthallen Zuid met daarbij drie (3) programmaonderdelen:

1. Centrale presentaties over het project en het inkooptraject.
2. Live met elkaar in gesprek tijdens ronde-tafel-sessies.
3. Netwerken, elkaar weten te vinden en verder kennismaken tijdens de georganiseerde borrel in het sportcafé.

3.1 Video opname centrale presentatie

Tijdens de centrale presentatie was er de mogelijkheid om deze op locatie (Sporthallen Zuid) en online te volgen. De presentatie is opgenomen. Het terugkijken van de presentatie kan via de onderstaande link: <https://vimeo.com/1178349282/857b74c1b4?share=copy&fl=sv&fe=cj>.

3.2 PDF-versie centrale presentatie

De PDF-versie van de presentatie staat op TenderNed.

3.3 Resultaten AMS-in-Gesprek tijdens centrale presentatie en afsluiting

Tijdens de centrale presentatie en de centrale afsluiting zijn een aantal zaken bij de aanwezigen (inclusief online) geïnventariseerd. De resultaten hiervan zijn via een PDF bestand inzichtelijk gemaakt.

Het PDF-bestand is gelijktijdig met dit verslag op TenderNed gepubliceerd.

3.4 Deelnemers

Gedurende de presentatie waren er tenminste 29 geregistreerde aanwezigen + 7 online.

Omdat de opdrachtgever vooraf niet heeft aangegeven dat de namen van de aanwezigen en online deelnemers worden opgenomen in de verslaglegging van marktconsultatie, is de gemeente Amsterdam, door de privacy bescherming, beperkt in het vrijgeven van persoonlijke informatie.

Wel hecht de opdrachtgever veel waarde aan openheid en aan het netwerk- en samenwerkingscomponent dat onderdeel was deze marktconsultatie. Daarom onderstaand de namen van de bedrijven die tijdens de marktconsultatie aanwezig waren.

Deelnemerslijst op alfabetische volgorde

ABT	Hegeman Bouw & Infra	ShellterWOOD
BBN	K_Dekker bouw & infra	Sika Nederland
Bentham Crouwel Architects	Minerva	Slangen + Koenis Architecten
Bosan sportinstallaties	MVRDV	Sweco Nederland
CircleWood Projecten	Nijha	Synarchis
Cordeel Nederland	Odin Wenting Bouwadvies	TIEN Organisatieadvies
De Groene Verbinding	OLCO	Unica Installatietechniek
Draaijer LSA	Oostendorp Nederland Bouw B.V.	Vaessen Algemeen Bouwbedrijf
Dura Vermeer Bouw en Vastgoed	Outside Edge Group	VenhoevenCS architecture+urbanism
Elementenstraat I	Pellikaan Bouwbedrijf	Wind Design & Build
Haskoning Nederland	Rudy Uytenhaak + partners architecten	ZJA

3.5 Ronde-tafel-gesprekken

Het 2^e deel van de marktconsultatie bestond uit ronde-tafel-gesprekken waarmee dieper op onderwerpen kon worden ingegaan.

De volgende onderwerpen kwamen ter tafel:

- Tafel A: Contract scope
- Tafel B: Inkoop
- Tafel C: Maatschappelijke waarde / beleidsdoelen
- Tafel D: Werkbare condities

De opbrengsten van de iedere tafel zijn als bijlagen in dit verslag toegevoegd.

4 Adviezen en antwoorden op gestelde vragen

Tijdens de live stream zijn er door marktpartijen via de chat vragen gesteld en aandachtspunten meegegeven. Daarbij is aangegeven dat die vragen in het verslag van de marktconsultatie worden beantwoord. Hierbij de antwoorden op de gestelde vragen en de meegegeven aandachtspunten.

Vragen

- "Is al bekend aan welke eisen de nieuwe sporthallen sporttechnisch moeten voldoen?"
 - Antwoord: De opdrachtgever zit in de haalbaarheidsfase van dit project. Er ligt nu een concept Programma van Eisen (PvE). Deze is in hoofdlijnen gepresenteerd tijdens de marktconsultatie.
- "Vanuit de presentatie heb ik inmiddels begrepen dat de gemeente zich op dit gebied laat bijstaan door Odin Wenting. Mocht dit anders zijn dan verneem ik graag."
 - Dit is geen vraag.
- "Is al bekend aan welke eisen de nieuwe exploitatieorganisatie moet voldoen?"
 - Antwoord: Nee, dat is nog niet duidelijk. Dit is nog in onderzoek.
- "Waarom geen keuze voor een Bouwteam overeenkomst?"
 - Antwoord: Tijdens de ronde-tafel-gesprekken werd deze vraag ook meerdere keren gesteld. Een bouwteam kan als samenwerkingsvorm worden ingezet met UAV of UAV-GC als contractvorm. De combinatie van een samenwerkingsvorm en een contractvorm werd genoemd als alternatief voor een Concurrentie Gerichte Dialoog (CGD) in combinatie met Design & Build (D&B) als contractvorm. Tijdens de marktconsultatie werd door veel aanwezigen steun uitgesproken voor een Design & Build in combinatie met een CGD. Waarbij andere aanwezigen wezen op de mogelijkheden van een bouwteam. Daarnaast was een veel gehoord advies aan de opdrachtgever: kies een contract- dan wel samenwerkingsvorm - waarbij dialooggesprekken, ruime mogelijkheden om visies te delen, te kunnen bouwen aan ideeën en het sparren over de te realiseren doelstellingen in de voorfase goed plaats kunnen vinden. Zodat opdrachtgever en inschrijvers weten waar zij aan toe zijn en welke mogelijkheden er zijn. De inkooproute Concurrentie gerichte dialoog, biedt mogelijkheden om aan deze adviezen gehoor te geven.

Aandachtspunten

De onderstaande aandachtspunten werden tijdens de algemene presentatie via de chat meegegeven:

- "Ik hoor de vraag over hoge tenderkosten dit zou ook pleiten voor een bouwteam variant."
- "SROI is in de bouwsector zeer moeilijk in te vullen vaak tot 1% van de aanneemsom is al moeilijk in te vullen daar we al een flink te kort aan bouwvakkers hebben en geen personeel kunnen vinden."
- "Als MKB-bedrijf is een dergelijke hoge tenderkosten niet aan te gaan, ondanks dat we specialist zijn in realisatie van sportaccommodaties zou toch gemiste kans zijn om zo specialisten uit te sluiten."

5 Wedervragen

Tijdens de ronde-tafel-gesprekken werd "bouwteam" meerdere keren genoemd. Er werden vragen gesteld over en meerdere keren werd de suggestie gegeven om via een bouwteam tot een overeenkomst te komen.

Omdat de opdrachtgever serieus omgaat met input en reacties die zijn gegeven tijdens de marktconsultatie, wil de opdrachtgever meer weten over deze suggestie.

Daarom stelt de opdrachtgever, na publicatie van dit verslag, een aantal wedervragen. Dit zal gebeuren via de berichtenmodule van de TenderNed. Op die manier blijft dit verslag een weergave van de marktconsultatie en kan de vervolg input transparant via een ander kanaal plaats vinden.

De opdrachtgever kijkt uit naar de antwoorden op de wedervragen.

6 Bijlagen

Zie bijlagen 6.1 tot en met 6.6 op de volgende pagina's.

6.1 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel A: Contract scope

Opgehaalde resultaten aan de tafel: "Scope"

In de breedte

- Uit de resultaten van AMS-in-gesprek bleek dat er naar verwachting **voldoende capaciteit** in de markt is om dit project te kunnen realiseren.
- De combinatie van **Design en Build** wordt als een logische keuze gezien. Daarmee lijkt de basis voor het combineren van ontwerp en uitvoering een goede keuze vanwege complexiteit van de uitvoering. Zo kan de bouwlogistiek gelijk worden meegenomen in ontwerpkeuzes.
- **Kennis en ervaring** van **marktpartijen** is essentieel. Laat je ontzorgen was het advies. Een belangrijk onderdeel van deze keuze is ook dat de markt zelf kan bepalen met wie zij het project willen doen.
- Laat de markt **zelf** partners **kiezen**.
- Andere voordelen die werden genoemd: er kunnen eerder tests worden gedaan en er kan meer **duurzaamheid** worden meegenomen. Een aantal partijen gaf aan alleen mee te doen als deze combinatie wordt uitgevraagd.
- Op hoofdlijnen werd aangegeven om zo veel mogelijk in de scope te doen van de **hele keten**. Dit zorgt ook voor focus op circulariteit.

Wat in en uit scope

Er kwam een redelijk duidelijk beeld naar voren hoe de aanwezigen naar de scope kijken:

- **Sloop in scope.** Is ook een belangrijk onderdeel als het gaat om circulariteit bijvoorbeeld hergebruik (onder)vloeren. Uitzondering is het risico wat bij de asbestsanering hoort. Dit risico bij de gemeente leggen en daarmee bijvoorbeeld met verrekenprijzen werken.
- **(Fiets) Parkeergarage:** sowieso in scope. Het kan niet anders. Het is nog niet per definitie te zeggen dat deze ondergronds zal zijn. Deze functie is een wezenlijk onderdeel van de ontwerpopgave en de juiste plek te vinden voor alle onderdelen. Eenduidig antwoord opgehaald.
- **Buitenruimte in scope.** Voor de buitenruimte ontstond ook een helder beeld aan tafel. Partijen hebben deze er graag bij en hebben de voorkeur om over de hele kavel te kunnen beschikken.
- **Sport afwerkingen (sportvloeren):** ook in scope.
- **Losse inrichting.** Niet / Kan / hoeft niet. Er werd nog aangegeven dat hier ook koepelovereenkomsten voor kunnen gelden.
- Dat vond men ook van de **vaste sportinrichtingen**.
- **Onderhoud;** in scope, mits deze 5 tot 10 jaar is. De "Maintain" zou vanuit maatschappelijk belang er zeker bij horen. Als onderhoud wordt meegenomen dan **Total Cost of Ownership (TCO)** opnemen in het project / aanbesteding en deze mee laten wegen in aanbesteding/ presentatie, zodat er een TCO voordeel is.
- **Energie opnemen** op de kavel. Alleen de opwekking. Zorg voor ruimte voor innovatieve concepten in de uitvraag.

Er is geen onderdeel ter tafel gekomen wat buiten de scope geplaatst zou moeten worden.

Mogelijke risico's

➤ **Te lange onderhoudsperiode**

Onderhoud kan worden uitgevraagd voor een periode van **5 tot 10 jaar**. Indien de opdrachtgever onderhoud in de projectscope zet dan via een **Total Cost of Ownership (TCO)** als gunningscriterium terug laten komen. Bij > 15 jaar contract worden risico's (hoger) geprijsd.

Beoogde kansen

- Gebruik een **getrapte selectie** om via een Plan van Aanpak (PvA) in een dialoogfase van vijf (5) naar drie (3) partijen te komen. Om vervolgens via een Schets Ontwerp (SO) naar één (1) marktpartij te komen. Bij de scope tafel werd als idee geopperd om de bouwlogistiek als onderdeel van een PvA uit te vragen.
- Laat via **Design & Build** zoveel mogelijk de gehele keten door de markt ontwerpen, ontwikkelen en realiseren met daarbij de keuzevrijheid in het zoeken naar partners en het bedenken en creëren van oplossingen. Dit geeft de beste mogelijkheden om onder andere op het gebied van circulariteit tot de beste resultaten te komen.
- Geef in de scope zoveel mogelijk mee: sloop + asbest (op risico van de opdrachtgever), buitenruimte, parkeren, sportafwerking (waaronder vloeren), vaste (sport)inrichting, onderhoud (voor 5 tot 10 jaar) en energie (alleen opwekking).

Showstoppers zijn:

- Een (veel) te hoge omzeteis. Door "normale" omzet eis van 60% van de uitvraag te stellen, hou je alleen de grote spelers over. De kennis die nodig is voor dit project zit met name bij kleine bedrijven. Selecteer zo dat deze kennis gebruikt gaat worden.
- Te lage tenderkosten. Let op kosten Schets Ontwerp (SO) zijn circa 10% van het honorarium.

Mogelijke selectiecriteria

Niet aan de orde gekomen.

Mogelijke gunningscriteria

- ✚ Vraag een Plan van Aanpak (PvA) met bouwlogistiek component uit als onderdeel van een gunningcriterium.

Adviezen

- ✓ Via Design & Build kan optimaal gebruik worden gemaakt van de kennis van de markt waarbij de opdrachtgever wordt "ontzorgd".
- ✓ Is de omliggende grond verontreinigd? Dit op de lijst met onderzoeken zetten.

6.2 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel B: Inkoop

Opgehaalde resultaten aan de tafel: Inkoop

Mogelijke risico's

- Hoge (proces)kosten bij een concurrentie gerichte dialoog (CGD); een lage **tendervergoeding** kan deelname belemmeren.
- Onevenredige en onevenwichtige verdeling van de **risico's** kan zorgen voor een disbalans in de samenwerking, financiële uitkomst, ontwerp en realisatie van het gebouw / de gebouwen.
- Bij voorkeur **drie (3) marktpartijen** om **dialoog** aan te gaan. Bij vijf (5) is de winstkans 20% wat voor veel marktpartijen als te klein wordt gezien.
- **Asbest** door Amsterdam te laten verwijderen. Tenzij de werkelijke kosten 1-op-1 worden gedekt door Amsterdam.
- Het **uitvragen** van een **visie** vraagt evenveel denkwerk en uitvoering als het uitvragen van een (schets) ontwerp. Ga hier in het kader van tijd en kosten niet lichtzinnig mee om.
- Het betreft een **logistieke uitdaging** met onder andere een doodlopende straat en ligging naast de A10 wat modulaire bouw uitdagingen geeft gezien de grootte van de elementen.
- Gebruik en eisen van **bio-based materialen** (in het kader van duurzaamheid) inclusief mogelijk het geven van 30 jaar **onderhoud en garantie** geeft risico's, omdat van bio-based materialen (nog) niet duidelijk is hoe lang deze meegaan en hoe deze materialen zich in de tijd gaan gedragen. Daar zijn veel materialen te nieuw voor. Dit kan zorgen voor een discrepantie in stellen van eisen en condities.

Beoogde kansen

- Toepassing van **concurrentie gerichte dialoog (CGD)** biedt kansen om duidelijkheid over het proces te krijgen, open en eerlijke gesprekken te voeren en vertrouwen te winnen.
- Pas tenminste **3 dialoogrondes** toe met voorafgaand een duidelijke uitleg in de vorm van een informatiebijeenkomst.
- Geef de markt de mogelijkheid om na te denken over de **functionaliteit** van het **gebouw** voor een gebruikperiode van **30 tot 40 jaar**; zodat de markt mee kan meedenken in een zo duurzaam mogelijk gebouw in een wisselende samenleving en omgeving.
- Stel **eerst** de gevraagde en beoogde **functionaliteiten** die het gebouw moet faciliteren vast (baken deze af) en kijk dan pas naar de "jas" van het gebouw.
- Geef vooraf aan voor **welke sporten** er dienen te komen; dan komt de markt met een ontwerp en materiaalkeuzes.
- **Design & Build** is DE juiste contractvorm voor deze opgave.
- **Bouwteam** biedt een samenwerkingsvorm waar sommige marktpartijen blij van worden.
- Geef een **taakstellend budget** mee.
- Neem **restwaarde** mee in de berekening bij het uitvragen van geïndustrialiseerde bouw.
- Zorg dat er een **warmer band** gaat ontstaan met de best beoordeelde inschrijver waardoor iedereen die aan dit project werkt met **trots** naar het project kijkt.
- Verhoog de kansen op / draag bij aan succesvolle realisatie door bijvoorbeeld als opdrachtgever te zorgen voor een **parkeervergunning** voor de **opdrachtnemer**.

Showstoppers zijn

- Meegeven van **plafond bedrag**; taakstellend budget kan wel.
- Project(en) boven de **100 miljoen euro**.
- UAV-GC zonder voldoende **ontwerpvrijheden**.
- Prijs vast project zonder **indexactie**.
- **Asbestverwijdering** aan de marktgeven zonder de benodigde onderzoeken (nulmeting) en zonder een 1-op-1 vergoeding van de werkelijke kosten.
- Als de gemeente slimmer denkt te zijn dan de marktpartijen en op de 'stoel' gaat zitten van marktpartijen bij **ontwerpkeuzes en uitvoeringsvraagstukken**.
- Ontbreken van **reële tendervergoeding**.
- **(Te)veel risico's** bij de markt leggen tijdens de dialooggesprekken.
- **Bouwteam** uitvraag.
- **Concurrentie gerichte dialoog uitvraag** (CGD).

Mogelijke selectiecriteria

Niet aan de orde gekomen.

Mogelijke gunningscriteria

- ✚ Geef (extra) punten bij het zo effectief en efficiënt mogelijk **inrichten en het gebruik van** de gehele **kavel**.
- ✚ **Kijk verder dan het heden**; wat doet een sporthal met de ruimte om je heen. Welke maatschappelijke en sociale waarde kunnen nu en in de komende 20 tot 30 jaar worden gerealiseerd. Beloon dit in een gunningscriterium.
- ✚ Het betreft een **logistieke uitdaging** met onder andere een doodlopende straat en ligging naast de A10 wat modulaire bouw uitdagingen geeft gezien de grootte van de elementen. Geef de logistieke oplossingsvrijheid ruimte in de gunningscriteria.
- ✚ **Hergebruik van materialen** is een doelgericht gunningscriterium waar zo goed als iedere inschrijver mee aan de slag kan gaan gezien er grote mogelijkheden zijn voor hergebruik. Denk aan de dakspanten, sportvloeren en andere aanwezige materialen. Deze uitdaging kan de markt goed aan en kan worden beloond in een gunningscriterium.
- ✚ Als onderhoud wordt uitgevraagd, zorg dan dat dit in een **Total Cost of Ownership (TCO)** een plaats krijgt als gunningscriterium.
- ✚ Zorg voor duidelijke, onderscheidende en **meetbare gunningscriteria** waaronder het uitvragen van: Energieprestatie van gebouwen (EPG) als ook Milieu Prestatie Gebouwen (MPG) score(s), maatvoering, elektra-verbruik, geld, restwaarde, energielabel en/of jaarlijkse onderhoudskosten (TCO kader). Dit zijn voorbeelden van criteria die meetbaar zijn en via een scoretabel van 1 tot 10 voor duidelijk onderscheid kunnen zorgen als gunningscriteria.
- ✚ Neem **nulmetingen** in de huidige situatie als basis; denk bijvoorbeeld aan: het huidige energieverbruik. Neem het verschil tussen het huidige energieverbruik per m2 mee als gunningscriterium met het nieuwe ontwerp.

Adviezen

- ✓ **Onderhoud** kan worden meegenomen voor **10 jaar**. Zeker niet langer dan **20 jaar** in verband met de risico's op het gebied van prijsstijgingen, materiaal gebruik en het businessmodel van opdrachtnemers.
- ✓ Kijk naar het groter geheel dan alleen de sporthallen. Neem **maatschappelijke en sociale doelstellingen** en de **ligging** van de locatie mee in de uitvraag, zodat de vernieuwing van de sportaccommodatie nog beter aan kan sluiten met haar omgeving, de bewoners en betrokkenen en hetgeen er in de komende jaren in de directe omgeving ontwikkelt gaat worden.
- ✓ Betreft de **markt** in een zo vroeg **mogelijk stadium** bij de **ontwerpkeuzes**.
- ✓ Zorg voor een **open dialoog** met marktpartijen en de eindgebruiker(s), inclusief de onderwijs gebruikers van de sportaccommodatie.
- ✓ Spreek vooraf duidelijk de ambitie uit. Is het echt olympisch? En zo ja, op welk onderdelen, bijvoorbeeld: turnen, voetbal, 3x3 basketbal. Voor sporten geldt een **olympische gedachte** of doelstelling.
- ✓ Zorg voor een **passende tendervergoeding** bij deelname aan een concurrentie gerichte dialoog (CGD) waar de ontwerpvrage inspanning kost; te denken aan één (1) miljoen euro per deelnemer.
- ✓ Stel de benodigde **onderzoeksresultaten en -rapporten** vooraf beschikbaar, zodat de opdracht en het project inzichtelijk en behapbaar worden.
- ✓ Neem **restwaarde** mee in de berekening bij het uitvragen van een **geïndustrialiseerde bouw**.
- ✓ Stel voor een aantal onderdelen **hergebruik** als **eis** waaronder de houten spanten en de sportvloeren.
- ✓ Laat het **Programma van Eisen (PvE)** door een extern adviesbureau **controleren** op oplossingsvrijheden en voldoende ruimte om waarde toe te kunnen door marktpartijen (consortia). Dergelijke adviesbureaus hebben meer ervaring met het ontwerp en de bouw van dergelijke sportaccommodaties dan Amsterdam.



6.3 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel C: Maatschappelijke waarde / beleidsdoelen

Opgehaalde resultaten aan de tafel: Maatschappelijke waarde / beleidsdoelen

Mogelijke risico's

- Lage **tendervergoeding** kan deelname belemmeren.
- Te veel (ontwerp)lijnen en bijlagen. Advies: stel vijf (5) belangrijke **ontwerpprincipes** op waarbij de essentie tot stand komt. Laat de verdieping aan de markt over.
- Pas **participatie** (op tijd) toe.

Beoogde kansen

- Toepassing van **2 traps 'raket'** bij een bouwteam in plaats van met 5 marktpartijen een dialoog aan gaan biedt meer kansen om duidelijkheid over het proces te krijgen, te komen tot een ontwerp en een realistische uitvoering.
- Maak de ambitie groter dan alleen de sportaccommodatie; laat het onderdeel zijn van de **ambities van de stad**.
- Neem het ontwerp van de **buitenruimte** mee in de tenderfase.
- Het creëren van nog meer maatschappelijke waarde kan worden vergroot door nog meer **functies toe te voegen** aan de sportaccommodatie. Maatschappelijke waarde creëer je samen.
- Stel een **relatieschema** op waarbij partijen en inhoud samen komen.

Showstoppers zijn:

Zijn niet benoemd.

Mogelijke selectiecriteria

Niet aan de orde gekomen.

Mogelijke gunningscriteria

Zijn niet benoemd.

Adviezen

- ✓ Keuze voor een **2-fase aanpak** in de vorm van een **Bouwteam** in plaats van Design & Build, omdat je voor het creëren van maatschappelijke waarde samen aan tafel hoort te zitten.
- ✓ **Openruimte Ruimte (OR)** mee ontwerpen in plaats van een gesprek met stedenbouw. Openbare ruimte dient meegenomen te worden in het **ontwerpproces**. Ook wordt aangeraden om in een vroeg stadium (middels een bouwteam) met de stedenbouwkundige om tafel te gaan om de wensen vroegtijdig mee te kunnen nemen.
- ✓ Als opdrachtgever: **wees duidelijk** en beperk jezelf tot de **hoofdpijnen**. Ook over de onderwerpen: ambities met betrekking tot participatie, toegankelijkheid en duurzaamheid.

- ✓ Samenwerking met een consortium; denk daarbij goed na over de doelstelling/uitkomst van de aanbesteding: selecteer je een product of een partij.
- ✓ **Eerlijke toegankelijkheid** en gelijke behandeling.

6.4 Input ronde-tafel-gesprekken - Tafel D: Werkbare condities

Opgehaalde resultaten aan de tafel "Werkbare condities"

Mogelijke risico's

- **Asbest** als stelpost meenemen. Zorg ervoor dat deze kosten door de opdrachtnemer als **werkelijke kosten** kunnen worden opgevoerd.
- Zorg voor een level playing field.
- Neem **vervuilde grond** mee als stelpost.
- De **planning en netcongestie** zijn risico's die niet helemaal bij de markt neergelegd kunnen worden. Zorg voor een eerlijke en reële verdeling van deze risico's. Vooronderzoek is daarbij een aanbeveling.
- **Onderhoud** maakt de opdracht minder interessant.
- **Participatie**; bij wie? Hoe wordt dit meegenomen? Zorg dat de bewonersparticipatie is afgerond voordat de opdracht voor aannemer/consortia start. Gezamenlijk optrekken. Zorg dat vooraf heel duidelijk bij wie participatie met stakeholders/het stakeholdermanagement is belegd.
- **Prijsregeling/indexatie**; koppeling aan bijvoorbeeld Bureau Documentatie Bouwwezen (BDB)-index.

Beoogde kansen

- Gebruik een **getrapte selectie** om van vijf (5) naar drie (3) partijen te komen (bijvoorbeeld door een visie uit te vragen). Om vervolgens via een Schets Ontwerp (SO) of **visualisatie** naar één (1) marktpartij te komen.
- Maak een duidelijke 'knip' tussen het **Programma van Eisen** (PvE) en een Schets Ontwerp (SO). Alleen het PvE meegeven aan de markt geeft de meeste vrijheid en mogelijkheid aan de markt om tot optimale oplossingen te komen.
- Gasaansluiting is mogelijke kans voor oplossing **netcongestie**.
- Onderzoek de koppeling gebouw aan **warmtenetten**.
- **Fasering en verantwoordelijkheden**: consortium doet aannames over logistiek en bedrijfsvoering. Dit gaat alleen als opdrachtgever en inschrijvers / opdrachtnemer vroegtijdig met elkaar spreken en er een gezamenlijke verantwoordelijkheid wordt vastgelegd. Een dergelijke dynamiek kan worden gecreëerd binnen een **samenwerkingsverband** waaronder een **bouwteam**.
- PVE niet dichttimmeren, ruimte houden voor betere alternatieven. In een dialooffase ruimte vrijmaken om met **alternatieve oplossingen** en optimalisatieplannen te kunnen komen. Geef marktpartijen de gelegenheid om unieke vragen te kunnen stellen in de **dialoogrondes** voor onder meer exclusieve ideeën. Maak de **scope** van de opdracht zo groot mogelijk; **gebouwen en buitenruimte**; dat geeft de meeste ruimte om met doelgerichte en duurzame oplossingen te kunnen komen.
- Het toevoegen van het ontwerp en de realisatie van een **kantoorgebouw** op het kavel is qua omvang van de scope haalbaar. Scope breed houden (bijvoorbeeld woningen/kantoren) toevoegen.

- Geef een Programma van Eisen (PvE) als 'kader' mee met daarin **ruimte om aanpassingen** te kunnen op inspraak van marktpartijen.
- Sta open voor **alternatieve ideeën** voor de **tijdelijke huisvesting**.

Showstoppers zijn:

- Een (veel) te hoge **bankgarantie** eis.
- Hoge **tenderkosten**.

Mogelijke selectiecriteria

Niet aan de orde gekomen.

Mogelijke gunningscriteria

Niet aan de orde gekomen.

Adviezen

- ✓ Gemeente levert tot in **detail** uitkomsten van de **onderzoeken** die voor marktpartijen nodig zijn om risico inschattingen te kunnen maken. Denk daarbij aan gedetailleerde onderzoeken naar **vervuilde grond** en **asbest**.
- ✓ Wanneer gemeente niet voor bouwteam kiest, moet opdrachtgever ervoor zorgdragen om zo specifiek mogelijke **informatie beschikbaar** is over bedrijfsvoering en logistiek die hoort bij beoogde fasering.
- ✓ Wanneer gemeente kiest voor Design & Build (D&B), onderzoek dan vormen die in andere gemeenten zijn toegepast **combinatie bouwteam-D&B** (voorbeeld HEVO-Berenbad Oss).
- ✓ Opdrachtgever zorgt voor korte lijnen binnen de organisatie van de gemeente Amsterdam in het kader van een **besluitvaardige gemeente** en het proces om te kunnen komen tot **vergunningen** en **stakeholdermanagement**.
- ✓ Regelen van **ontheffingen voor zwaar verkeer** te regelen door de gemeente bijvoorbeeld voor het afvoeren van staal.
- ✓ Liever **geen onderhoud** in de opdracht meenemen.
- ✓ Organiseer een **2^e marktconsultatie** om nog meer in detail te kunnen treden van de beoogde scope en opgave.
- ✓ Stimuleer **omdenken**.
- ✓ Laat prijzen tot stand komen via het "**Open boek**" principe dat onder andere bij Bouwteams wordt gebruikt.
- ✓ Zorg voor een **indexactieregeling**; de geopolitieke situatie heeft een fluctuerend effect op de beschikbaarheid en prijzen van grondstoffen.
- ✓ Opdrachtgever dient vooraf te bepalen bij wie het **stakeholdermanagement / management van gebruikers** wordt belegd.

6.5 Presentatie project + inkoop (bijgevoegd PDF bestand)

6.6 Resultaten Amsterdam-in-Gesprek (bijgevoegd PDF bestand)

Einde verslag marktconsultatie Nieuwe Sporthallen Zuid (NSHZ)