



Smart Mobility Hub

Consultatiedocument Marktconsultatie

Versie 1.0

Titel: Smart Mobility Hub

Datum: 13 mei 2025

Eigenaar: Projectteam SMH
Consultatiedocument Marktconsultatie

Auteur: Henberto Remmerts

Versie: 1.0

Contact: Gé Smit

Index

1	Inleiding	1
2	Doel	1
3	Scope	2
3.1	Kenmerken hoofdvoorzieningen	2
3.2	Planning van de werkzaamheden	3
3.3	Contractwaarde realisatie SMH	3
4	Bouworganisatievormen	3
5	Gesloten marktconsultatie	5
6	Spelregels	7
6.1	Procedure	7
6.2	Planning van de marktconsultatie	7
6.3	Het voeren van de 1 op 1 gesprekken	7
6.4	Vragen over het marktconsultatiedocument	8
6.5	Vertrouwelijkheid	8
6.6	Overige bepalingen	8
	Bijlage 1: Vragen voor de consultatie	9

1 Inleiding

Dit marktconsultatiedocument is opgesteld als onderdeel van de volgende fase in het proces voor de Smart Mobility Hub (SMH) in Amsterdam. Deze marktconsultatie volgt op de vroegtijdige beëindiging van de bouwteam tussen Heijmans en de gemeente Amsterdam. Gemeente Amsterdam en Heijmans zijn gezamenlijk tot de conclusie gekomen dat het bouwteam na een jaar niet heeft gebracht wat was gewenst dan wel verwacht. Er zijn verschillen van inzicht over de prijsvorming en Heijmans kan niet de capaciteit (inzet van specialisten) binnen het bouwteam leveren die noodzakelijk zijn voor de afronding van de bouwteamfase. De beëindiging is de aanleiding om de contractstrategie (bouworganisatievorm) te evalueren en aan te passen.

2 Doel

Een marktconsultatie is een gestructureerde en open informatie-uitwisseling tussen de aanbestedende dienst en relevante marktpartijen voorafgaand aan de aanbesteding. Gemeente Amsterdam wil waardevolle inzichten en feedback verzamelen van deze partijen, wat helpt om de inkoopbehoefte en de kenmerken van het project beter af te stemmen op de actuele marktsituatie. Waar de gemeente voorheen zag dat de markt zich vormde naar de vraag, zien we dat de aanbestedende dienst de vraag veel meer moet afstemmen op de markt en de daarbinnen aanwezige capaciteit.

Met deze consultatie streeft de gemeente Amsterdam naar informatie voor een afweging om de meest passen de bouworganisatievorm te kiezen. Door het verzamelen van deze inzichten kan beter ingespeeld worden op de verwachtingen van de markt en een solide basis gelegd worden voor de toekomstige aanbesteding. Bouwers en leveranciers worden in deze marktconsultatie betrokken.

De gemeente Amsterdam streeft de volgende doelstellingen na:

1. Inzicht in marktcapaciteit en -structuur:

De gemeente Amsterdam streeft ernaar een goed inzicht te krijgen in de capaciteiten, expertise en middelen die binnen de markt beschikbaar zijn, inclusief de haalbaarheid van de planning. Dit zal helpen om te bepalen welke partijen het meest geschikt zijn om aan de projectvereisten te voldoen en om een realistisch beeld te schetsen van wat haalbaar is.

2. Risicobeheersing en voorbereiding:

Door potentiële inkooprisico's (waaronder geen interesse of beperkte capaciteit in de markt) vroegtijdig te identificeren, kunnen strategische maatregelen genomen worden om deze te mitigeren. Dit bevordert niet alleen een soepelere aanbestedingsprocedure, maar ook een succesvolle uitvoering van het project.

De informatie die tijdens deze consultatie wordt verzameld, zal de gemeente in staat stellen om een goed onderbouwde, transparante en marktgerichte aanbesteding voor te bereiden die aansluit bij de behoeften van alle betrokken partijen. Door deze aanpak wordt de kans op een succesvolle uitvoering van het project en het behalen van de gewenste resultaten vergroot.

3 Scope

In de onderstaande paragrafen volgt een beknopte beschrijving van de scope. In de (losse) bijlage zijn diverse tekeningen opgenomen om een indruk te geven van het ontwerp.

3.1 Kenmerken hoofdvoorzieningen

Voorziening	Kenmerken
Mobiliteitsvoorziening (80.000 M2)	De bovengrondse mobiliteitsvoorziening kent een repetitief karakter voor het onderdeel parkeren. Naast parkeren moet het gebouw ook ruimte te bieden aan een fietsenstalling, taxistandplaats, kiss & ride gelegenheden en een internationaal touringcar terminal (ITT). Het functionele concept is uitgewerkt naar een uniform technisch systeem op DO-niveau, met een hoog repeterend karakter. Hoewel de voorkeur uitgaat naar grote overspanningen van 15 bij 16,5 meter, laat het ontwerp ruimte voor alternatieve constructieve opzet met overspanningen van 7,5-10 x 16,5 meter. Deze sluiten aan bij marktstandaarden. De grootste uitdaging betreft het te gelde maken van het repeterend karakter in bouwkosten, bouwriscico's, planning en uitvoerings-/bouwplaatskosten, in relatie tot een zeer beperkte markt voor de bouw van grote bovengrondse parkeergarages.
Groen/blauw/rood dak met sportvoorziening (40.000 m2)	Een sportvoorziening is bekend terrein voor de gemeente. Alleen het freerunning parcours, skatebaan voor kinderen en de pumptrack zijn 'speciaal' binnen deze voorziening. Deze onderdelen zijn in samenwerking met de toekomstige gebruikers ontworpen, waarbij technische details (kunstgras volgens KNVB-normen) van groot belang zijn voor toekomstige bruikbaarheid. De grootste uitdaging betreft de omvang van het sportpark en de waterberging middels kratjes onder de sportvelden. Hoewel Amsterdam en de markt steeds meer ervaring opdoen met dergelijke systemen (innovatie partnerschap, Orlyplein, sportpark Zeeburgereiland), is de omvang van het systeem in combinatie met de ligging op het dak uniek.
Plintvoorziening (700 – 2.000 m2)	De plintvoorziening wordt ingevuld met een winteropvang/zomerhostel en commerciële voorzieningen. De winteropvang zal in de winterperiode gebruikt worden voor de opvang van daklozen en daarbuiten gebruikt worden als hostel. De winteropvang is weliswaar een specifieke voorziening, maar goed specificeerbaar en de ervaring bij Gemeentelijk Vastgoed, bouwmanagement van PMB en Maatschappelijke Voorzieningen is hoog. Inbreng vanuit de opdrachtgever op het technisch ontwerp is relevant in verband met vandalismebestendigheid, prikkelbaarheid van de doelgroep en de speciale zorg/hulp die geleverd wordt. Tevens is een multisportaccommodatie voorzien. De overige plintvoorzieningen worden casco opgeleverd.

Om de bouwbaarheid te optimaliseren, is het ontwerp voor een groot deel opgebouwd uit repeterende en overwegend prefab bouwelementen.

De grond is al bouwrijp gemaakt. Herinrichting van openbare ruimte valt buiten scope van het project.

3.2 Planning van de werkzaamheden

De planning voor de aanbesteding, nadere uitwerkingen realisatie is nog sterk afhankelijk van de nog te kiezen bouworganisatievorm. Globaal geldt de volgende planning:

- Nadere uitwerking in DO en start aanbesteding najaar 2025
- Realisatie zomer 2026 – zomer 2028 (2 jaar)

3.3 Contractwaarde realisatie SMH

De totale verwachte contractwaarde bedraagt € 125.600.000,- (exclusief btw).

Onderbouwing:

Mobiliteitshub	€ 78.600.000,-
Stapelingskosten sportpark	€ 26.700.000,-
Publiek sportdakpark	€ 7.500.000,-
Multisport accommodatie	€ 3.500.000,-
Winteropvang in plint	€ 5.300.000,-
Overige plintgebouwen (casco+)	€ 4.000.000,-

4 Bouworganisatievormen

In het kader van deze marktconsultatie worden twee scenario's overwogen, die hieronder worden toegelicht.

Scenario 1: Uitwerken tot een definitief ontwerp en aanbesteden

In deze optie is de aanpak gericht op het uitwerken van het project tot een Definitief Ontwerp (DO) door de opdrachtgever. Dit betekent dat de opdrachtgever, samen met zijn adviseurs, verantwoordelijk is voor het afronden van het definitieve ontwerp voordat het project wordt aanbesteed als geïntegreerd contract op basis van de UAV-gc. De keuze voor deze optie hangt af van twee belangrijke factoren:

- **Competenties van de opdrachtgever:** De opdrachtgever moet in staat zijn om de noodzakelijke competenties voor het afronden van het DO zelfstandig te verwerven. Het beschikken over uitvoeringskennis (bouwlogistiek, -tijd en -kosten), onder andere door het repeterende karakter van het project, is hierbij niet vanzelfsprekend. Het vormgeven van de zaagtand (ontwerp- & eisspecificatieniveau per onderdeel) is daarnaast cruciaal in dit proces.
- **Bereidheid van de bouwers:** Voor de aanbesteding is het essentieel om vooraf te bepalen onder welke omstandigheden marktpartijen bereid zijn deel te nemen.

Het voordeel voor de opdrachtgever van het als één geheel aanbieden van de SMH is dat één partij verantwoordelijk is voor het eindresultaat en de coördinatie tussen de projectonderdelen.

Er wordt gefocust op grote generieke bouwers of combinaties van middelgrote en gespecialiseerde bouwers. Bij de eerdere aanbesteding van het bouwteam was er maar één inschrijving, voornamelijk door capaciteitsproblemen bij andere marktpartijen en onzekerheden in de financiering door een nog te nemen investeringsbesluit. Er is nu zekerheid over de financiering, maar de capaciteitsproblemen in de markt zijn mogelijk zelfs toegenomen. Het is daarom cruciaal om te verifiëren of er voldoende interesse is vanuit de markt om de meest passende bouworganisatievorm vast te stellen.

Er wordt overwogen om met een plafondbedrag te gaan werken, waarbij aandacht moet worden besteed aan de opzet van het geïntegreerde contract op basis van de UAV-gc. Het contract moet de ontwerpverantwoordelijkheid van de opdrachtnemer duidelijk beschrijven, waarbij het toegevoegde DO nog voldoende vrijheid moet bieden voor het toepassen van bouwsystemen van de partijen, maar concreet genoeg moet zijn zodat marktpartijen kunnen beoordelen of het ontwerp binnen het budget realiseerbaar en maakbaar is.

Er wordt gedacht aan een UAV-gc contract op uitwerkingsniveau DO. Daarmee betreft de vrijheid en verantwoordelijkheid van de opdrachtnemer het vervaardigen van een technisch ontwerp, uitvoeringsontwerp en het realiseren - i.e. Engineering & Construct (E&C). Het toepassen van een dialoog tijdens de aanbesteding (concurrentie gerichte dialoog) is een optie om oplossingen te vinden die voldoen aan de gemeentelijke behoeften, met een voorkeur voor het gebruik van BIM voor consistente data.

Scenario 2: Opknippen in meerdere onderdelen met afzonderlijke contracten

Deze optie voor de realisatie van de SMH omvat het opdelen van het project in kleinere, behapbare delen, zoals de parkeergarage, de inrichting van het dakpark en de plintgebouwen. Voor elk onderdeel worden afzonderlijke contracten opgesteld, waarbij de keuze kan vallen op geïntegreerde contracten of bestekken waarbij de opdrachtgever het ontwerp tot DO of TO/UO heeft uitgewerkt. Dit verkleint het risicoprofiel en eventueel engineeringscapaciteit voor de markt.

De keuze voor dit scenario en de daarbij behorende contractvormen is afhankelijk van de bereidheid van specialistische bouwers en marktpartijen om deel te nemen aan de aanbestedingen. De SMH vergt een breed scala aan (gespecialiseerde) disciplines in een aanzienlijke omvang, zoals parkeergaragebouw en dakparken, sport/cultuur. Mogelijk hebben de gespecialiseerde aannemers (enkel) interesse in deze opgave als losse opdrachten. Belangrijk is dat de onderdelen onafhankelijk van elkaar gerealiseerd kunnen worden, om conflicten tussen aannemers te voorkomen.

Gelet op het ontwerp is het mogelijk om de volgende opdelingen te maken:

Optie 1

- Mobiliteitshub en casco vastgoed, inclusief dakconstructie en gevels
- Inrichting dakpark met sportvoorzieningen en krattensysteem
- Afbouw vastgoedvoorzieningen

Optie 2

- Mobiliteitshub inclusief dakconstructie en gevels
- Inrichting dakpark met sportvoorzieningen en krattensysteem
- Casco en afbouw vastgoedvoorzieningen, inclusief dakconstructie en gevels

Het verder opdelen in nog kleinere delen of in technische disciplines (bouwkundig, installaties, etc.) is risicovol voor zowel opdrachtgever als aannemer(s), omdat dit de coördinatie bemoeilijkt en de opdrachtgever verantwoordelijk wordt voor de afstemming tussen de verschillende contracten. Dit vereist specifieke aandacht in de bouworganisatie en het beheer van de contracten.

Aanbestedingsprocedure

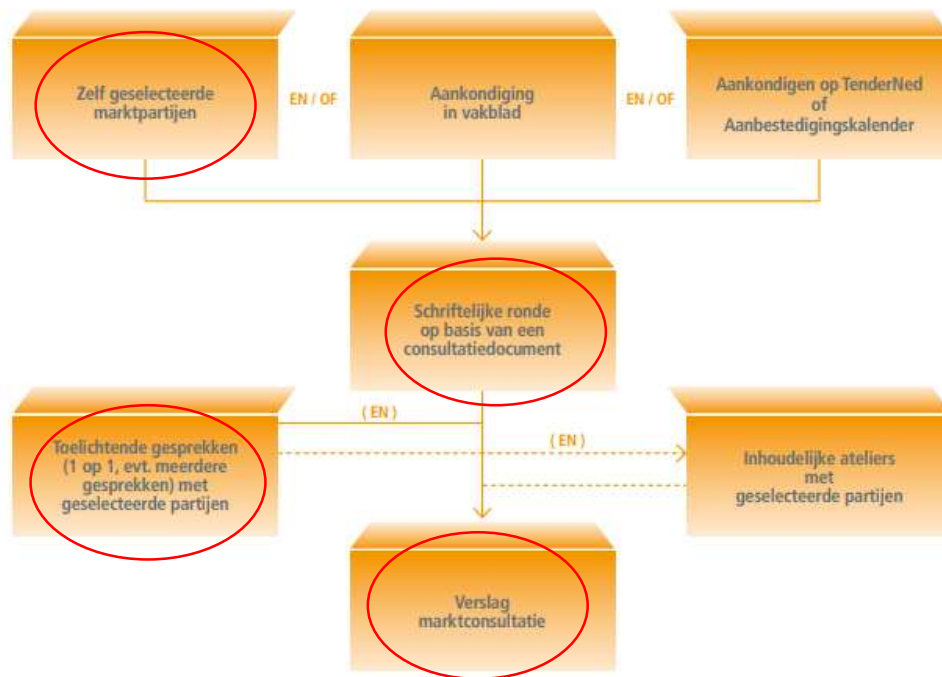
Het afstemmen van de vraag met de inschrijvers wordt als waardevol beschouwd. De concurrentiegericht dialogische aanpak is een aanbestedingsprocedure waarbij de opdrachtgever in gesprek gaat met verschillende inschrijvers om de mogelijkheden, oplossingen en voorwaarden voor de uitvoering van het project op elkaar af te stemmen. Dit wordt gezien als een waardevolle, maar intensieve aanpak. Dit geldt voor beide inkoopscenario's.

De beslissing om een niet-openbare procedure (voorselectie) te kiezen, hangt af van de resultaten van deze marktconsultatie.

5 Gesloten marktconsultatie

Er zijn twee bouworganisatievormen ontwikkeld die verder onderzocht moeten worden. Met deze twee vormen kan in gesprek worden gegaan met de markt.

De marktconsultatie heeft als doel om aannames te toetsen en te onderzoeken hoe de opdracht zo aantrekkelijk mogelijk kan worden gemaakt, zodat partijen zeggen: *"Dit past binnen mijn portfolio, is haalbaar en voorspelbaar, daar ga ik voor."* Een project wordt aantrekkelijk als de risico's beheersbaar zijn, de marges gunstig zijn en het verloop voorspelbaar is (lang van tevoren te plannen).



Zoals te zien is in de bovenstaande figuur, zijn er verschillende vormen van marktconsultaties. De omcirkelde stappen vormen de gekozen route voor de onderhavige consultatie.

Uit een eerdere marktconsultatie zijn de meeste partijen bekend die een rol kunnen spelen in het tot stand komen van de SMH. Vanuit de longlist zijn er een tweetal grote bouwers geselecteerd om de huidige stand van zaken in de markt te bespreken en hun perspectief op het project te delen.

Daarnaast zijn er zes andere partijen geselecteerd om te onderzoeken hoe het aantal geïnteresseerde partijen vergroot kan worden. Het is van belang dat vanuit meerdere type bedrijven wordt onderzocht wanneer het project interessant is, zodat zij bereid zijn om alleen of in samenwerking in te schrijven. Deze partijen zijn veelal gespecialiseerd in parkeren, groen/blauwe daken en sport.

Indien de gesprekken met geselecteerde partijen geen volledig beeld oplevert kunnen het aantal partijen waarmee gesproken wordt, worden uitgebreid.

Dit marktconsultatiedocument wordt per e-mail naar de betrokken partijen gestuurd, die uitgenodigd worden voor één-op-één gesprekken. Een vragenlijst (zie bijlage 1) zal als hoofdstructuur dienen voor deze gesprekken, waarmee een samenvattend verslag kan worden opgesteld dat alle gesprekken anoniem weergeeft. Deze vragenlijst helpt bij het gestructureerd verzamelen en analyseren van de informatie.

Om het proces te optimaliseren, is het wenselijk dat antwoorden op de vragen, voor zover mogelijk, voorafgaand aan de gesprekken worden aangeleverd. Dit zal de gesprekken vergemakkelijken en de efficiëntie verhogen. We willen u vragen om de antwoorden op de vragen 1, 2 en 3 van te voren in te vullen. De vragen 4 t/m 8 hoeft u niet van te voren in te vullen, maar dat mag uiteraard wel.

6 Spelregels

6.1 Procedure

- De gesloten marktconsultatie start met het versturen van dit document aan alle partijen die meedoen, waarin de vragen van de gemeente Amsterdam zijn opgenomen.
- Iedere deelnemende marktpartij wordt verzocht om de antwoorden, voor zover mogelijk, op de vragen uit deze marktconsultatie in te dienen via e-mail *vóór woensdag 21 mei 2025*.
- De gemeente Amsterdam zal alle ingediende reacties gebruiken ter voorbereiding van de 1 op 1 gesprekken.
- De gesprekken zullen voor de verslaglegging worden opgenomen (mits daar geen bezwaar tegen is). Na het gereedkomen van het verslag worden de opnames verwijderd.
- Indien partijen tijdens de gesprekken commercieel van belang zijnde informatie wordt verstrekt, dienen de partijen dit aan te geven, zodat dit niet wordt opgenomen in het verslag.
- De gemeente Amsterdam maakt één samenvattend geanonimiseerd verslag.
- De gemeente Amsterdam maakt een analyse van de reacties en verwerkt de eindconclusies in de aanbestedingsdocumenten.
- De gemeente deelt voorliggend document, de presentatie en het samenvattende verslag tijdens de aanbesteding (level playing field).

Het emailadres wat gebruikt kan worden voor die momenten die zijn benoemd in dit consultatiedocument is: henberto.remmerts@tauw.com.

6.2 Planning van de marktconsultatie

De gemeente Amsterdam hanteert de volgende planning:

Activiteit	Datum
Opsturen document met vragenlijst	Woensdag 14 mei 2025
Uiterlijk indienen vragenlijst	Woensdag 21 mei 2025
1 op 1 gesprekken	Maandag, dinsdag en woensdag 26 – 28 mei 2025
Opsturen overkoepelend verslag naar deelnemers marktconsultatie	Maandag 16 juni 2025
Uiterlijk reactie op het verslag	Vrijdag 20 juni 2025

Bovenstaande planning is met zorg samengesteld. Indien data niet haalbaar zijn, zal in onderling overleg de planning worden aangepast. Dat geldt ook voor eventuele aanvullende gesprekken.

6.3 Het voeren van de 1 op 1 gesprekken

- De gesprekken worden gevoerd bij de gemeente Amsterdam (De Entree 300). Namens de gemeente zijn de projectmanager, contractmanager en maximaal twee deskundige adviseurs aanwezig.
- TAUW begeleidt het proces van de marktconsultatie en zal het verslag opstellen.
- Van de marktpartijen wordt verwacht dat zij met maximaal 3 personen aanwezig zijn.

De gesprekken kennen de volgende opbouw en duren ca. 1,5 uur

- Kennismaken en toelichting op het project
- Toelichting op het doel en daarmee het kader van de marktconsultatie
- Gesprek aan de hand van de volgende indeling (zie ook de vragenlijst in bijlage 2)
 - Interesse
 - Bouworganisatievormen
 - Aanbesteding
- Afronding en vervolg

6.4 Vragen over het marktconsultatiedocument

Marktpartijen hebben de gelegenheid om vragen te stellen over onduidelijke formuleringen in het marktconsultatiedocument, met als doel transparante en eenduidige communicatie. Als partijen vragen hebben over het Marktconsultatiedocument, kunnen deze via e-mail worden gesteld *vóór woensdag 21 mei 2025*.

6.5 Vertrouwelijkheid

De gemeente Amsterdam zal de ingeleverde en besproken antwoorden niet zondermeer openbaar maken. Het samenvattende verslag van alle gesprekken wordt voorgelegd, akkoord op gevraagd aan de deelnemers alvorens deze openbaar wordt gedeeld.

De informatie wordt uitsluitend gedeeld met medewerkers en adviseurs die direct betrokken zijn bij de marktconsultatie en/of de aanbesteding, tenzij de gemeente op grond van wettelijke voorschriften gehouden is tot verdergaande bekendmaking. De gemeente is gerechtigd de verstrekte informatie te gebruiken ten behoeve van het opstellen van de aanbestedingsdocumenten. Er worden geen specifieke verwijzingen naar deelnemers of commercieel gevoelige informatie opgenomen in de aanbestedingsstukken. Het samenvattende verslag is onderdeel van de aanbesteding.

6.6 Overige bepalingen

Bij de aanbesteding wordt geen onderscheid gemaakt tussen partijen die al dan niet hebben deelgenomen aan de marktconsultatie. Informatie die tijdens deze marktconsultatie wordt verstrekt, kan afwijken van informatie die later in het kader van een aanbesteding of ander verwervingstraject wordt gegeven.

Aan de informatie die in het kader van de marktconsultatie wordt verstrekt, kunnen geen rechten worden ontleend. De informatie is indicatief en louter bedoeld om de kwaliteit van de marktconsultatie te verhogen. Indien deze informatie in strijd is met de later verstrekte informatie in het kader van een aanbesteding, is de laatstgenoemde informatie leidend.

De gemeente Amsterdam kent geen vergoeding toe aan deelnemers van de marktconsultatie.

Bijlage 1: Vragen voor de consultatie

Vragen over uw onderneming.

Vraag 1 en 2 graag van te voren invullen en opsturen.

1. Basisinformatie:

- Naam van de onderneming
- Contactpersonen
- Locatie van de vestiging
- Ik heb wel/geen* bezwaar tegen het opnemen van de gesprekken (* graag doorhalen wat niet van toepassing is).

2. Ervaring en Expertise:

- Welke specifieke expertise heeft uw onderneming die van toegevoegde waarde kan zijn voor dit project?
- Wat zijn de belangrijkste projecten die uw onderneming heeft uitgevoerd die relevant zijn voor dit project? Kunt u minimaal een (1) specifieke referentie overleggen?

Vragen over de scope

Vraag 3 graag van te voren invullen en opsturen

3. Toelichting op de scope:

- Heeft u vragen over de scope? Waar zou u graag een toelichting op willen hebben?
- Zijn er specifieke aspecten van de scope die u, op dit moment, verder toegelicht zou willen zien?

Interesse in inschrijving

Vraag 4 en 5 mag u kort invullen, echter is het ook akkoord om de reactie op deze vragen in het gesprek toe te lichten.

4. Interesse:

- Heeft uw onderneming interesse om in te schrijven?
- Zo ja of nee:
 - Waar hangt die keuze vanaf?
 - Wat zou voor uw onderneming tot een no-go leiden?
 - Welke voorwaarden of vereisten zijn voor u essentieel om deel te nemen aan de inschrijving?

5. Voorkeur voor bouworganisatievorm:

- Welk bouworganisatievorm (als één geheel of opgeknipt) heeft uw voorkeur?
- Ziet u andere scenario's die overwogen kunnen worden?
- Indien voor 'opknippen' (scenario 2) wordt gekozen, wat vindt u van de voorgestelde demarcaties?
- Welke aanpak of voorwaarden maakt het voor u aantrekkelijk om in te schrijven?
- Welke (ontwerp)vrijheid zo u willen hebben?

Over de aanbestedingsprocedure

Vraag 6 en 7 mag u kort invullen, echter is het ook akkoord om de reactie op deze vragen in het gesprek toe te lichten.

6. Concurrentiegericht dialogoog:

- Wat is uw mening over het gebruik van een concurrentiegericht dialogoog (volgens de ARW 2016) in deze aanbestedingsprocedure?
- Denkt u dat deze aanpak voordelen biedt voor het project?
- Verwacht u binnen deze gekozen aanbestedingsstrategie voldoende tijd en mogelijkheden te hebben om het project te kunnen doorgronden om een aanbidding te kunnen doen?
- Zijn er volgens u alternatieve aanbestedingsprocedures die beter zouden passen bij de doelstellingen van de aanbesteding?

7. Gunningscriteria:

- Welke gunningscriteria zijn volgens u onderscheidend en tegelijkertijd realistisch?
- Hoe kunnen deze criteria bijdragen aan een eerlijke en transparante beoordeling?

Afronding

Vraag 8 mag u kort invullen, echter is het ook akkoord om de reactie op deze vragen in het gesprek toe te lichten.

8. Tips en suggesties:

- Heeft u nog tips en suggesties ten behoeve van de keuzes voor de marktbenadering?
- Welke risico's en kansen ziet u in relatie tot de marktbenadering?
- Zijn er aanvullende partijen die volgens u zouden moeten worden benaderd voor deze consultatie?

