

SMH I Overkoepelend Verslag Marktconsultatie (definitief)

Oktober 2025

1. Inleiding

In het kader van de marktconsultatie zijn er gesprekken gevoerd met vijf verschillende partijen die elk hun eigen expertise en invalshoek in de bouwsector hebben ingebracht. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen de grote bouwbedrijven, specialistische garagebouwers en daktuinspecialisten. Deze gesprekken hebben waardevolle inzichten opgeleverd.

De gemeente Amsterdam heeft deze consultatie uitgevoerd met als doel feedback te verzamelen om de inkoopbehoefte en projectkenmerken beter af te stemmen op de actuele marktsituatie. De doelstellingen van de marktconsultatie, zoals uiteengezet in het marktconsultatiedocument (zie bijlage), zijn (1) het verkrijgen van inzicht in de marktcapaciteit en -structuur en (2) risicobeheersing en voorbereiding.

De scope van de Smart Mobility Hub (SMH) omvat diverse voorzieningen, waaronder een mobiliteitshub, sportvoorzieningen en casco plintvoorzieningen, met een verwachte contractwaarde van € 125.600.000,- (exclusief btw). Conform de huidige planning start de aanbesteding in het najaar van 2025 en vindt de realisatie van de SMH in de zomer van 2026 tot de zomer van 2028 plaats.

De consultatie bestond uit één-op-één gesprekken met geselecteerde partijen om hun perspectieven te verzamelen. Tijdens deze gesprekken heeft de gemeente ook een presentatie gegeven van het huidige ontwerp en de beeldkwaliteit (zie bijlagen; de tekeningen die voorafgaand aan de marktconsultatie met de deelnemende partijen zijn gedeeld), zodat alle deelnemende partijen een gelijk beeld hebben van de opgave en de gesprekken op een uniforme manier zijn verlopen.

2. Expertise en Specialisaties

De partijen die hebben deelgenomen aan de consultatie variëren van grote bouwbedrijven tot gespecialiseerde aannemers. Onder de betrokken partijen bevinden zich twee grote bouwbedrijven die gespecialiseerd zijn in complexe utiliteitsbouw en integrale bouwprojecten.

Daarnaast zijn er twee gespecialiseerde bouwers actief in de bouw van parkeergarages, die zich sterk richten op systeembouw en prefab constructies. Hun jarenlange ervaring en de uitvoering van projecten in Europa onderstrepen hun expertise en efficiëntie in het

realiseren van dergelijke garageconstructies. Echter, zij hebben geen ervaring met het bouwen van een constructie van de omvang van de SMH als geheel.

Ook is er gesproken met een partij die zich richt op groen/blauwe daken. Deze onderneming heeft kennis van het inrichten en de aanleg van daktuinen.

3. Opknippen

Tijdens de gesprekken zijn er vragen met betrekking tot onder andere de scope van het project gesteld (zie de in de bijlage toegevoegde vragenlijst). Hieronder staan de hoofdlijnen die met de verschillende partijen zijn besproken ten aanzien van het opknippen van de SMH. Dit scenario omvat de realisatie van de SMH door het project te splitsen in kleinere, behapbare delen, zoals de parkeergarage, de inrichting van het dakpark en de plintgebouwen.

- **Grote bouwers**

Grote bouwbedrijven kijken naar de totale opgave, omdat zij in staat zijn om het gehele project, inclusief alle componenten en hun onderlinge samenhang, te overzien. Zij geven aan dat het niet aantrekkelijk is om het project op te splitsen in meerdere onderdelen met afzonderlijke contracten, vanwege de risico's die gepaard gaan met samenwerking en de noodzaak om efficiëntie en snelheid in de realisatie te waarborgen.

- **Specialistische bouwers**

De specialistische bouwers geven aan dat voor hen de focus ligt op de bouw van het parkeergebouw; de overige programmadelen worden als tijdrovend beschouwd, waarvoor zij de capaciteit niet hebben of niet willen vrijmaken. Deze onderdelen zouden apart aanbesteed moeten worden. Voor sommige partijen is gezamenlijke uitvoering en coördinatie bespreekbaar.

De technische haalbaarheid van bepaalde ontwerpkeuzes in relatie tot systeembouw, zoals overspanningen en de belastingen die daarop kunnen worden toegepast, heeft invloed op de bereidheid van de partijen om deel te nemen aan de aanbesteding. Zij hebben duidelijke constructie-eisen nodig om hun systemen en methoden aan te passen. Door de hoge mate van standaardisatie waar de gespecialiseerde bouwers mee werken, kan er een mismatch ontstaan met het huidige ontwerp van de SMH. Dit ontwerp gaat uit van grote overspanningen en een stramien van kolommen, wat niet aansluit bij de bouwsystemen in deze markt. De betrokken partijen willen het huidige ontwerp van de SMH bestuderen om te beoordelen in hoeverre hun bouwsysteem kan worden toegepast op basis van de ontwerpuitgangspunten.

Daarnaast werd het belang van ontwerp vrijheid benadrukt. Sommige partijen gaven aan dat zij alleen bereid zijn om in te schrijven als ze de ruimte hebben om hun expertise toe te passen en het ontwerp aan te passen aan hun specifieke systemen.

In tegenstelling tot de grote bouwbedrijven, hebben de specialistische bouwers aangegeven dat ze de inrichting van het dak niet in de opdracht willen opnemen.

Bovendien is er een zoektocht naar de juiste balans tussen systeembouw en de vereisten voor het gewenste SMH-dak, waarbij met name het sportgedeelte of -park mogelijk een belasting van tot 900 kg/m² kan vereisen.

- **Daktuinspecialist**

De daktuinspecialist vindt het belangrijk om deel te kunnen nemen aan het ontwerpproces. Zij geven daarbij aan duidelijke ideeën te hebben over de invulling van bepaalde ontwerpaspecten, zoals de opbouw van het te gebruiken funderingsmateriaal onder verhardingen.

Bij dit soort grote projecten worden zij vaak ingehuurd als onderaannemer, maar indien het project wordt opgeknipt in meerdere percelen, overwegen zij zeker deel te nemen aan een aanbesteding voor de inrichting van het dakpark.

Mocht het contract in meerdere delen (percelen) worden opgesplitst, dan benadrukt de daktuinspecialist dat de werkzaamheden van de dakdekker (het waterdicht maken van het dak) moeten worden samengevoegd met de inrichting van de daktuin en de aanleg van de sportvelden in één overeenkomst. De coördinatie tussen de betrokken partijen is noodzakelijk voor het kunnen afgeven van bijvoorbeeld een waterdichtheidsgarantie.

Zij hebben geen bezwaar als een onderaannemer vanuit bijvoorbeeld het raamcontract “Scale up: toekomstbestendige kunstgrasvelden” wordt voorgeschreven.

4. Deelname en Contractvoorkeur

De algemene interesse om deel te nemen aan de aanbesteding is aanwezig. Onderstaand de kernpunten die met de verschillende partijen zijn behandeld.

- **Grote bouwers en daktuinspecialist**

Partijen zijn terughoudend over het aangaan van UAV-GC-contracten van meer dan € 25 miljoen, vooral bij de integrale aanpak door de grote bouwers, vanwege de risico's die deze contractvorm met zich meebrengt. Bovendien kunnen bankgaranties en verzekeringen, met name bij UAV-GC, een hoge kostenpost met zich meebrengen. Echter, de tweefasen UAV-GC met herijkingsmoment wordt als acceptabel ingeschat. Zij geven echter de voorkeur aan een bouwteamstructuur waarin ontwerp- en realisatieverantwoordelijkheid gescheiden kunnen worden en er sprake is van uitgestelde

prijsvorming. Dit maakt het voor hen mogelijk om hun verantwoordelijkheden en risico's beter te beheren. De daktuinspecialist geeft aan dat betrokkenheid bij het ontwerp kan worden geregeld via een bouwteam of door een duidelijke ontwerpopgave binnen een UAV-GC-contract.

- **Specialistische bouwers**

De specialistische bouwers hebben aangegeven ervaring te hebben met UAV-GC en hier geen bezwaar tegen te hebben. Daarnaast hebben zij veel ervaring met turnkey-projecten en hebben zij overwegend de voorkeur voor E&C-contracten. Echter, de projectomvang van ongeveer € 100 miljoen wordt als aanzienlijk (te) groot ingeschat.

5. Aanbesteding via Concurrentiegericht Dialogoog

De meeste partijen zien de concurrentiegericht dialogoog als een kans om de samenwerking te verbeteren en voorafgaand aan de inschrijving tot overeenstemming te komen over de ontwerpeisen en verwachtingen.

- **Grote bouwers en daktuinspecialist**

Echter, de grote bouwbedrijven en de daktuinspecialist hebben hun terughoudendheid geuit over het maken van tenderkosten in deze fase. Dit kan hun bereidheid om deel te nemen aan de dialoog en uiteindelijk de aanbesteding beïnvloeden. Bovendien geven zij aan dat er voldoende werk op de markt is, waardoor partijen een weloverwogen keuze kunnen maken om al dan niet in te schrijven. De daktuinspecialist geeft aan te willen inschrijven indien door selectie het aantal inschrijvers beperkt wordt tot 3 partijen.

- **Specialistische bouwers**

Daarentegen rekenen de specialistische bouwers met lage tenderkosten (ongeveer € 20.000) en hebben geen problemen met het geven van een vaste prijs; door de standaardisatie die zij binnen het bouwsysteem hanteren, kunnen prijzen eenvoudig worden vastgesteld. Bovendien hebben de specialistische bouwers geen bezwaar tegen een concurrentiegericht dialogoog. Binnen de dialoog kan naar afstemming van de bouwsystemen op de eisen in het contract worden gezocht.

6. Gunningscriteria

Er is brede overeenstemming onder de betrokken partijen dat de beoordeling van inschrijvingen niet uitsluitend op prijs gebaseerd moet zijn. In plaats daarvan benadrukken zij het belang van een eerlijke en transparante beoordelingsprocedure, waarbij naast de prijs ook andere relevante criteria worden meegenomen.

- **Grote bouwers**

Hierbij speelt niet alleen de bouwbaarheid een belangrijke rol, maar volgens de grote bouwers ook duurzaamheidsambities, sociale impact en de efficiëntie van tijd en kosten.

Verder hebben zij gesuggereerd dat het essentieel is dat alle partijen in een bouwteam hun commitment kunnen aantonen. Dit draagt bij aan een solide basis voor samenwerking en benadrukt de noodzaak van vertrouwen en betrouwbare partnerschappen in het bouwproces.

De grote bouwbedrijven hebben hun terughoudendheid geuit over het inschrijven op vaste prijs.

- **Specialistische bouwers en daktuinspecialist**

De specialistische bouwers en daktuinspecialist geven aan dat zij de focus liever niet op het Plan van Aanpak (PvA) willen leggen, maar in plaats daarvan de voorkeur geven aan dat de vaste prijs doorslaggevend is.

7. Conclusie

In aansluiting op de inleiding kan worden gesteld dat de doelstellingen zoals het verkrijgen van inzicht in de marktcapaciteit en het verbeteren van de risicobeheersing zijn behaald. De consultatie heeft waardevolle inzichten opgeleverd die de gemeente in staat stellen om een goed onderbouwde, transparante en marktgerichte aanbesteding voor te bereiden. Dit vergroot de kans op een succesvolle uitvoering van het project, waarbij zowel efficiëntie als kwaliteit gewaarborgd blijven.

De gesprekken met de betrokken partijen hebben aangetoond dat kostenefficiëntie in de uitvoering sterk afhankelijk is van zowel expertise binnen de keten als het vermogen om deze keten effectief te beheren. Alle partijen gaven aan capaciteit vrij te kunnen maken op basis van de planning, wat een positieve indicatie is voor de uitvoering van het project. Al blijft het altijd een afweging in relatie met de tenderkosten, te beheersen risico's en de werkvoorraad op dat moment.

- **Specialistische bouwers**

Door te kiezen voor standaardisatie van producten kunnen deze aannemers hun bouwprocessen optimaliseren, wat leidt tot snellere en goedkopere bouw tijden. Het is van belang dat er voldoende ruimte in het ontwerp wordt geboden om aanpassingen en optimalisaties mogelijk te maken.

- **Grote bouwers**

Er is echter een belangrijk spanningsveld zichtbaar: terwijl de specialistische bouwers pleiten voor het leggen van enige ontwerpverantwoordelijkheid bij de aannemers (UAV-

GC), geven de grote bouwers, de voorkeur aan bouwteamstructuren waarin ontwerp- en realisatieverantwoordelijkheden gescheiden kunnen worden en er sprake is van uitgestelde prijsvorming.

- **Daktuinspecialist**

Als het contract in meerdere delen (percelen) wordt opgesplitst, wijst de daktuinspecialist erop dat de werkzaamheden van de dakdekker (het waterdicht maken van het dak) moeten worden samengevoegd met de inrichting van de daktuin en de aanleg van de sportvelden in één overeenkomst. De coördinatie tussen de betrokken partijen is noodzakelijk om een waterdichtheidsgarantie te kunnen afgeven.

Bijlagen:

- Marktconsultatiedocument
- Presentatie Gemeente Amsterdam
- Vragenlijst