



Rijksvastgoedbedrijf
Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

RVB Marktmiddag 2024

15 april 2024 – Rijkskantoor De Knoop & restaurant The Green House Utrecht

Een weergave van - een deel van - de inhoudelijke sessies



Introductie

Het RVB staat voor grote opgaven in tijden van schaarste in capaciteit. Hoe kan het RVB die opgaven het beste samen met de markt oplossen? Die vraag stond op 15 april centraal op de RVB Marktmiddag 2024 in rijkskantoor De Knoop en het naastgelegen circulaire restaurant The Green House in Utrecht. Er waren tijdens de middag meer dan 20 activiteiten, uiteenlopend van digitalisering, geïntegreerde instandhoudingscontracten, de inkoopplanning, veiligheid en duurzaamheid tot Het Goede Gesprek waarin open over samenwerking gesproken werd. Met ruim 300 aanwezigen en de veelal positieve geluiden die nadien te horen waren, kunnen we spreken van een succesvolle middag.

Dit document biedt een weergave van – een deel van – de inhoudelijke sessies.

Vragen/opmerkingen? [Laat het ons weten!](#)

Het Rijksvastgoedbedrijf

1 mei 2024

Als gast van de RVB Marktmiddag 2024 nodigen wij u graag uit om uw mening te geven over het Rijksvastgoedbedrijf. Dit kan via deze link: <http://www.startvragenlijst.nl/rijksvastgoedbedrijf>; zie ook [pagina 25](#) van dit document.

Inhoudsopgave

Hoofdprogramma

1. [Routekaart Duurzaamheid](#) p. 4
2. [Samen meer hergebruiken](#) p. 5
3. [Integrale Innovatieve platdakoplossingen](#) p. 6
4. [Wat is het beste circulaire contract?](#) p. 8
5. [Slim Vastgoed](#) p. 11
6. [Programma DIT – Digitale samenwerking met leveranciers](#) p. 13
7. [De Symfonie - Samenwerken met BIM van ontwerp tot oplevering](#) p. 14
8. [I-Strategie RVB](#) p. 16
9. [Werken aan modern en duurzaam defensievastgoed](#) p. 18
10. [Het geïntegreerde onderhoudscontract: Samen effectiever](#) p. 19
11. [Tweefasen aanpak met uitgestelde prijsbepaling](#) p. 20
12. [Wet Kwaliteitsborging en samenwerking](#) p. 21
13. [SPECIAL: Open dialoog tendermanagers – inkoopadviseurs](#) p. 22

Voorprogramma

14. [Voorprogramma: Inspireer het RVB](#) p. 24

Stands

15. [Reputatiemeting](#) p. 25
16. [Inkoopplanning](#) p. 26

Niet beschikbaar

- Veilig biobased bouwen: gaat dat anders?
- Samenwerking (Binnenhof)
- Veiligheid in Aanbestedingen → Interesse in de presentatie? [Mail het ons!](#)
- Weeting Innovaties & Kennis
- SPECIAL: Het Goede Gesprek
- Voorprogramma: Rondleiding De Knoop
- Voorprogramma: Wandeling rijksvastgoed

1. Routekaart Duurzaamheid

Erg mooi om te zien dat er een volledig gevulde zaal op ons wachtte in The Green House. Het was een mooie gevarieerde groep, die met belangstelling luisterde naar onze uitleg over de RVB Routekaart Duurzaamheid en ook heel fijn met ons in gesprek ging.

We hebben de groep meegenomen in de het strategische, en operationele deel van de Routekaart waarmee we invulling geven aan de uitspraak “We bouwen duurzaam of we bouwen niet”.

Binnen het operationele deel hebben we de deelnemers meegenomen in de scans die we uitvoeren in de voorbereiding van onze projecten om het potentieel voor de vier Routekaartthema's op projectniveau inzichtelijk te krijgen. Daarna hebben we toelichting gegeven over hoe het routekaartniveau standaard deel is van onze aanbestedingen via eisen voor iedere contractvorm en hoe we een hogere ambitie stimuleren via gunningscriteria. Vervolgens hebben we verteld over een aantal van onze koploper projecten en hoe deze hebben bijgedragen aan het tot stand komen en de doorontwikkeling van de routekaart eisen. Afsluitend zijn we samen in gesprek gegaan over een concrete eis welke nu al deel is van onze standaard eisen: De eisen voor percentages hergebruikt of biobased materiaal voor een aantal specifieke productstromen. Hierbij gaven de deelnemers antwoord op de vraag hoe haalbaar maar prikkelend de eisen zijn. Gelukkig werden de eisen door de meerderheid van de groep inderdaad ook zo ingeschat. Ook waren er meerdere deelnemers die aangaven dat we hier al verder in kunnen gaan. Er was één aanwezige die aangaf dat een specifieke eis niet geheel haalbaar was. Dit leverde een nuttig inzicht op wat we meenemen in de doorontwikkeling.

De deelnemers stelden ons betrokken vragen: ‘Hebben jullie het thema water geborgd? Wat is voor RVB de definitie circulariteit: materiaalimpact nu of herbruikbaarheid later? Hoe borgt RVB integraliteit van de duurzaamheidsthema's in de afzonderlijke potentiescans? Wat is het verschil tussen producthergebruik en recycling? Sluiten de RVB-eisen aan op de CSRD vereisten?’ Stuk voor stuk relevante vragen die soms geborgd zijn in de routekaart en soms voor RVB nieuwe input van de markt vormen.

We willen alle deelnemers graag hartelijk bedanken voor de interesse het RVB en onze Duurzaamheidsstrategie, en hopen inzicht te hebben gegeven in het wat en hoe van de Routekaart Duurzaamheid. We hebben veel gehad aan het gesprek met jullie, en de vele constructieve vragen en opmerkingen. Dank hiervoor.

2. Samen meer hergebruiken!

Onze sessie ging over circulariteit voor het RVB (door Ingeborg Boon), de RVB R-strategieën (door Arjan Schrauwen) en hoe we hergebruik op dit moment in de praktijk toepassen (Rudolf Muis). Daarna bespraken we met de aanwezigen de casus over het hergebruik van een bestaande luchtbehandelingskast. Het doel hierbij was om met de aanwezigen te komen tot een overzicht van de ervaren belemmeringen en een overzicht van de mogelijke oplossingen.

Als belemmeringen werden ervaren:

1. De afweging energie efficiëntie versus materialen. Hoe maak je die? Wanneer prevaleert het een ten opzichte van de ander?
2. Circulariteit wordt niet expliciet door het RVB gevraagd. Als er wel naar gevraagd wordt, dan is niet duidelijk of hier beloningsstructuur aan gekoppeld is (bonus/malus).
3. Afweging kosten nieuw materiaal vs. hergebruikt materiaal.
4. Hoe wordt bij hergebruik omgegaan met mogelijke innovaties in de toekomst?
5. De afweging wie bepaalt of het materiaal/bouwelement nog geschikt is voor hergebruik
 - a. Esthetica kan in de weg zitten;
 - b. Regelgeving kan in de weg zitten.

Mogelijke oplossingen hieromtrent zijn:

1. Organiseer kennissessies voor zowel RVB mensen als marktpartijen omtrent het onderwerp circulariteit.
2. Het vragen van CO2 berekeningen & LCA's van de top 20 (hergebruikbare) materialen. Maak hierbij kaders hoe e.e.a. berekend moet worden.
3. Vraag maximaal circulariteit uit. Voeg daarbij een toetsingsmethodiek toe in de aanbestedingsprocedure.
4. Stel per productcategorie een percentage vast wat je wil circulair wilt hebben en laat dit percentage groeien in de loop der jaren. Beloon de markt ook hier op.
5. Vraag in overeenkomsten met marktpartijen om een retourgarantie.
6. Minder krampachtig naar elkaar toe zijn.

Deze resultaten worden nu meegenomen in de implementatie van circulair beheer bij het Rijksvastgoedbedrijf.

Interesse in de presentatie? [Mail het ons!](#)

3. Integrale Innovatieve platdakoplossingen

De innovatiedialoog als opmaat voor de invulling van de Routekaart

Investeren in het stellen van goede vragen en het hebben van een dialoog met de markt levert tijd op en geeft energie en vertrouwen in het gaan halen van de doelen in 2050.

Het Programma Groene Innovaties (PGI) wil stimuleren dat duurzame innovaties worden (door)ontwikkeld en toegepast in RVB-projecten. De focus van PGI ligt op vier thema's waarin innovatieve ontwikkeling noodzakelijk is. De vier thema's zijn Energiezuinig & Hernieuwbaar, Circulair & biobased, Natuurinclusief en Klimaatadaptief.

De inkoopstrategie Routekaart

De routekaart is een lange termijnaanpak voor de verduurzaming van de vastgoedportefeuille. De routekaart vormt de basis voor hoe het RVB dit gaat aanpakken bij Rijks- en Defensievastgoed. Hierbij wordt maximaal gebruik gemaakt van natuurlijke momenten en minimaliseren zelfstandige momenten. We richten ons op de einddoelen voor 2050.

De innovatie dialoog: in dialoog met de markt om ambities concreet te maken

Het was een oproep aan de markt voor een eerste kennismaking met elkaar en elkaars ambities. De eerste productcategorie die we bij de Innovatiedialoog ter hand hebben genomen is die van Integrale Circulaire Platdakoplossingen. Deze eerste productcategorie die vaak aan bod komt bij het verduurzamen van gebouwen was dan ook een uitgelezen kans om de vier thema's mee te nemen in de opgave en aan elkaar te verbinden. Dit vraagt zowel intern bij het RVB als in de dialoog met de markt om de verbinding met de verschillende mensen (disciplines) in de organisatie en in de markt te stimuleren. De insteek van de innovatie dialoog is niet elkaar te overtuigen van elkaars gelijk maar samen op zoek te gaan naar wat er al kan, elkaar beter leren kennen en via dialoog te komen tot concrete afspraken en daarmee ook aan de slag te gaan. Stap voor stap een iedere keer een beetje beter.

De Innovatiedialoog met producenten en leveranciers heeft als doel om gezamenlijk te komen tot minimale functionele eisen voor Integrale Circulaire Platdakoplossingen.

Het RVB kan deze dan meenemen in de aanbestedingstrajecten die aan de markt worden voorgelegd. Ook geven de functionele eisen ruimte en vrijheid aan de markt om met de beste oplossing te komen.

De workshop Integrale Innovatieve Platdakoplossingen

De workshop was voor velen een vervolg op wat er in 2023 tijdens de innovatie dialoog in gang is gezet. Met een meer dan gezonde opkomst was er tijdens de marktmiddag grote nieuwsgierigheid in de stappen die zijn genomen door het RVB op basis van de geleverde input. Wat is er gedaan met de antwoorden op gestelde vragen en welke richting gaat het RVB op? De volgende punten zijn daarbij te onderkennen:

- Sturen op producten die geregistreerd staan in de NMD – Cat. 1
- Sturen op minimale milieu impact - MKI/ levensduur
- Benut het beschikbare: hergebruik en repareren - Is vervangen echt nodig?
- Gebruik hernieuwbaar – kies voor biobased bij isolatie

Het overgrote deel van de reacties was positief en constructief. De toelichting op hoe afwegingen gemaakt worden op basis van de beschikbare data uit de NMD en hoe deze wel/ niet te vergelijken zijn op productniveau maakte een hoop duidelijk voor de aanwezigen. Het maakte duidelijk dat er van de markt gevraagd wordt om hierop te gaan anticiperen zodat transparante en vergelijkbare data ontstaat.

Concrete afspraken

De deelnemers aan de workshop tijdens de Marktmiddag omarmen in grote lijnen de kant die het RVB opgaat. Ze herkennen de uitdagingen en willen bij het vervolg ook betrokken blijven. Het RVB gaat de afspraken nu concreet maken en geeft als streefdatum 1 juli 2025 aan, in lijn met de nieuwe NMD-rekenmethodiek.

Nu al doen en doorpakken

De uitdaging is nu om met de eerste projecten al ervaring op te gaan doen. Want één ding wordt ook duidelijk als uitkomst van deze innovatiedialoog: er kan veel meer en het kan veel beter en de markt wil hier ook pro-actief een rol bij innemen. Zo kunnen we samen de doelstelling van 2050 ook echt en misschien ook wel eerder gaan realiseren.

De ervaringen met deze Innovatiedialoog vormen tevens ook de aanzet om met de overige impact productcategorieën een innovatiedialoog aanpak in te gaan richten.

Investeren in het stellen van goede vragen en het hebben van dialoog met de markt levert tijd op en geeft energie en vertrouwen in het gaan halen van de doelen in 2050.

Wytze Kuijper | Cirkelstad
Maarten Koks en Sander de Jongh | Rijksvastgoedbedrijf

4. Wat is het beste circulaire contract?

Opening

Lars Capota opent de workshop(s) en heet eenieder welkom. Hij licht kort het programma van dit uur toe; we willen met elkaar een gesprek voeren over het beste circulaire contract aan de hand van een aantal dilemma's en sluiten af met een korte wrap-up. Het gespreksdoel is om te verkennen wat de beste samenwerkingsvoorwaarden tussen het RVB en opdrachtnemers zijn, die maximaal bijdragen aan de circulariteitsdoelstellingen van het Rijksvastgoedbedrijf.

Dilemma's en oplossingsrichtingen voor het optimaliseren van circulariteit tijdens de aanbesteding- en contractfase

Niels Roording benoemt de dilemma's of issues die ook weergegeven zijn op de poster. Het betreffen spanningspunten zoals Lars en Niels deze herkennen uit eigen ervaring binnen aanbestedingen, contracten en projecten. In de gesprekken worden de dilemma's aangevuld en oplossingsgericht behandeld:

Beschikbaarheid hergebruikte materialen vs. planning en fasering

Een herkenbaar punt. De beschikbaarheid van geschikte circulaire materialen tijdens de aanbestedings-, contractfase is lastig te voorspellen. Enkele van de benoemde oplossingsrichtingen:

- Ontwerp op basis van de beschikbare bestaande circulaire materialen;
- Een naar productgroepen uitgewerkt contract geeft opdrachtnemers ruimte en richting om circulaire materialen te vinden;
- Ketenintegratie en integratie van materiaalstromen tussen projectfase en beheer- & onderhoudsfase vergroten. Binnen beheer- en onderhoudscontracten komen veel hergebruikte materiaalstromen vrij. Idee: eis dat vrijkomend materiaal uit onderhoudscontracten voor minimaal X% opnieuw wordt ingebracht. Dit kan m.n. interessant zijn voor productgroepen die zich binnen investeringsprojecten lastig lenen voor circulariteit. Zoals installaties met bewegende en elektrotechnische onderdelen;
- Meerdere vertegenwoordigers van aannemers geven aan niet te willen werken met een magazijnvoorraad (geen corebusiness). Hiervoor bestaan gespecialiseerde bedrijven en marktplaatsen. Er is een voorkeur voor onafhankelijke materialenbanken die aan alle opdrachtnemers gelijke kansen biedt;
- Het RVB is zelf eigenaar en beheerder van de zijn grootste grondstoffenmarktplaats en bezit veel opslagterrein. Pas dit meer toe binnen contracten. Enkele voorbeelden hiervan zijn: een defensiemarktplaats en -opslag; voorschrijven van gebruik van RVB-reststromen vanuit een RVB-database; een overheidsgrondstoffenbank (bestaat al); opbouwen van een RVB-materialenregister; koppelen van projecten aan RVB-oogstlocaties;
- Indien het RVB reststromen ter beschikking stelt, kunnen opdrachtnemers zelf bepalen in welke in welke mate reststromen herbruikbaar zijn. Wellicht kunnen OG en ON samen de oogstkaart vullen;
- Denk als OG meer in het bijdragen aan de continuïteit van grondstoffenstromen. Verplichte terugname van bouwstoffen (terugleveringsgarantie) kan hierbij helpen. Suggestie is om deze garantie bij de desbetreffende bouwstoffenleveranciers (onderaannemers) te beleggen. De hoofdaannemer kan en wil hier, vooral wanneer er geen sprake is van een contractueel vastgelegd meerjarig onderhoud, geen verantwoordelijkheid voor nemen. Binnen een DBM-contracten is verplichte bouwstoffenterugname eenvoudiger te beleggen bij de hoofdaannemer.

As a service- en leasecontracten worden benoemd. Hierbij is een goede informatiedatabase (materialenpaspoorten gekoppeld aan leveranciers) van belang. Marktpartijen geven aan dat terugname van reststromen voor hun geen geldelijke waarde heeft; hun belang ligt bij de

toekomstige beschikbaarheid van bouwstoffen. Bovendien stimuleert dit opdrachtnemers en producten om losmaakbare producten te ontwikkelen en produceren.

Kwaliteit hergebruikte materialen vs. Contracteisen

- Contractuele (nieuwbouw)eisen laten soms te weinig ruimte voor de toepassing van circulaire materialen. In de eisen en de samenwerking moeten opdrachtgevers en opdrachtnemers elkaar de ruimte geven om circulaire kansen te verzilveren. Zeker in de huidige ont-dekkingsfase waarin er nog veel kennis en winst te behalen valt. Wees minder voorschrijvend in contracten voor zowel techniek- als proceseisen. UAV-GC-light?
- De kwaliteit van circulaire producten is bij inkoop vaak lastig te bepalen.
- Beloon het toepassen van circulaire investeringen binnen projecten zonder onderhoudscomponent. Bijvoorbeeld middels een TCO-benadering of beloning op CO2-reductie. Dit maakt het aantrekkelijker om circulaire investeringen te doen. Gedurende een onderhoudscontract kan de circulaire investeringsstrategie worden geïntegreerd in de onderhoudsfase. Wanneer er alleen sprake is van een investeringsproject (DB of B), dan weegt de circulaire investering niet altijd tegen de daadwerkelijke meerkosten, waardoor circulaire kansen worden gemist. Marktpartijen geven aan dat een TCO-benadering hier wellicht aan kan bijdragen. Build & maintain contract wordt hier gemeld als oplossing, hoewel hier de nadelen van ook op tafel komen.
- Voorbeeld van betonrecycling: er is een enorm aanbod van dakpannen die verwerkt kunnen worden tot nieuwe grondstof. Deze dakpannen worden vermalen tot gruis, dit gruis dient weer als grondstof voor nieuwe dakpannen. Door het ontbreken van eigen kwaliteitstoezicht door producenten is het lastig zeker te weten wat het percentage vermalen dakpan in de grondstof is. Dit geeft uitdagingen om toezeggingen op percentages hergebruik waar te maken.

Esthetiek hergebruikte materialen vs. beeldkwaliteitseisen

Het toepassen van circulariteit is niet in de laatste plaats een ontwerp-opgave.

- Wees als opdrachtgever duidelijk welke beeldkwaliteit je accepteert binnen een project zodat hierop kan worden geanticipeerd. Maar laat hierin ook ruimte om de reikwijdte van beschikbare reststromen te vergroten. Bijvoorbeeld: als een hergebruikte houtnerfplaat wordt voorgeschreven, schrijf dan niet beuken of eiken voor, laat hier de ruimte om de platen te vinden.
- Er wordt aangegeven dat de ontwikkelfase waarin circulariteit zichtbaar moet zijn als zodanig is voorbij.
- Maak de afweging circulariteit vs. beeldkwaliteitsplein duidelijk richting de markt. Wat gaat er boven wat?
- Een circulaire werkwijze vraagt om een andere wijze van samenwerking. Enkele besproken onderwerpen daarbinnen:
 - Een gelijke mindset van OG, ON en alle ketenpartners is nodig om er het beste van te maken;
 - Ketenpartners moeten een plek krijgen in de ontwerp-, realisatie- en onderhouds-opgave;
 - Aandacht voor het samenkomen van de traditionele bouwkolom en de nieuwe wereld.

(inzicht in) Kosten hergebruikte materialen vs. nieuwe materialen

Het ramen van de circulaire ontwerp-, bouw- en onderhoudskosten ten opzichte van 'traditionele' bouwkosten is lastig om diverse redenen, maar door groeiende ervaring krijgen zowel opdrachtgevers als -nemers steeds beter inzicht.

- Besteed niet enkel aan op kosten en circulariteit, maar ook op:
 - de toekomstige beschikbaarheid van grondstoffen;
 - CO2-besparing

- Maatschappelijke waarde
 - De opbrengsten van CO2-besparing terug in het pand brengen t.b.v. extra kwaliteit (herontwikkeling postkantoor Rotterdam aan de Coolsingel als voorbeeld);
 - CO2-kosten beprijzen en CO2 winst belonen. Ervaring met de praktische toepassing is binnen de gespreksgroep is beperkt, maar het onderzoeken waard.
 - Levensduur verlengen of materialen niet inbrengen draagt in grote mate bij aan de circulaire doelstellingen. Zorg dat opdrachtnemers worden gestimuleerd om op deze manier te denken en doen.

Reguliere projectplanning en -fasering vs. toepassing van hergebruikte materialen

- Ontwerp en bouw voor de eeuwigheid, en niet voor de komende 30 jaar. Voor de eeuwigheid zou je moeten ontwerpen en bouwen, veel duurzamer.
- Wees duidelijk in de gebruikte definities, zoals circulariteit, biobased, losmaakbaar, hergebruik etc.
- Probeer niet alles tegelijk te doen en werk stap voor stap. Pak binnen 1 project niet alle productgroepen tegelijk aan, maar doe dit 1 voor 1. Begin met kleinere projecten en doe daar eerst een aantal van. Zo wordt de markt de gelegenheid gegeven om goed op het gevraagde in te springen, en blijven de risico's en onduidelijkheden binnen een contract beperkt. Dit draagt bij aan aantrekkelijke projecten en contracten.

Wrap-up

Eenieder wordt nog de gelegenheid geboden om terug te geven wat hem/haar opviel. Hierna wordt de bijeenkomst gesloten met de afspraak dat dit verslag volgt naar de deelnemers en de organisatie. RVB'ers Niels en Lars gaan de opgehaalde bevindingen delen binnen de RVB-organisatie. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen strategische en operationele (hands-on) aanbevelingen. Tot slot willen wij u nogmaals bedanken voor uw bijdrage aan deze interessante sessie.

Met vriendelijke groet,

Lars Capota en Niels Roording

5. Slim Vastgoed

In de workshop 'Slim Vastgoed - Samen kansen ontwikkelen' spraken Enterprise Architect Alfred Boersma en Programmamanager Slim Vastgoed Pepijn van der Spek met de aanwezige marktpartijen over de ontwikkelingen, kansen en uitdagingen die het Rijksvastgoedbedrijf bezighouden in de digitalisering van het Rijksvastgoed. Welke kant wil het RVB op en hoe kan de markt hierbij helpen? Na een korte uitleg van de diverse aandachtsgebieden van het RVB, werd een beeld geschetst van de visie, doelen en ambitie van het RVB met betrekking tot Slim Vastgoed binnen het werkveld van stakeholders en waarde creatie.

Vervolgens werd het onderwerp concreet met een toelichting van de visie op Gebouw Gebonden IT (GGIT) en Gebouwautomatisering aan de hand van een IoT Backbone, waarna de zaal in groepjes uiteenging om te discussiëren aan de hand van een 3-tal stellingen. Hieruit kwamen naast goede discussies over de samenwerking tussen markt en overheid een aantal goede punten naar voren:

- **Stelling 1: Hoe kan de markt helpen om het RVB zijn kansen te benutten en samen uitdagingen aan te gaan?**
 - o De markt moet referentieprojecten aandragen

- **Stelling 2: Hoe kan het RVB helpen om kansen te benutten voor de markt en als innovatie trekker?**
 - o Investeren in innovatie.
 - o Een eerlijke vergoeding voor ontwikkelkosten.
 - o Werk met Geïntegreerde Contracten.
 - o Vraag pilots uit.
 - o Wees helder wat er verwacht wordt.
 - o De boodschap blijven uitdragen en kennis blijven delen.
 - o Meer op bezoek bij marktpartijen voor verbinding en inspiratie.
 - o Werken aan standaardisatie.

- **Stelling 3: Welke onbenutte kansen laat het RVB liggen?**
 - o Agile werken.
 - o Gebruik maken van een soevereine cloud zoals Duitsland en Frankrijk dat doen.
 - o Proof of Concepts met Generative AI, Matter en Predictive Maintenance.
 - o Intern kennis delen en ontsluiten.
 - o Delen van data van bestaand vastgoed.
 - o Standaardiseer de inrichting van GBS'en.
 - o Denk aan Slimme Bouwtechniek (Slim Bouwen).
 - o Denk aan een Proeftuin (experimenteerruimte/Living Lab).
 - o Data (temperatuur, licht, geluid, etc.) verzamelen d.m.v. sensoren in armaturen met koppeling naar het GBS voor slimmer gebruik van panden.
 - o Samenbrengen van verschillende disciplines en data, zoals IT & Facility.
 - o Meer richten op het comfort van panden.
 - o Ontwikkel een generiek data uitwisselplatform, waar de data uit de panden wordt samengebracht en waar vanuit de marktoplossingen kunnen worden gevoed.
 - o Slim vastgoed integreren bij de bouw en niet achteraf

Belangrijk leerpunt van de sessie was dat zowel vanuit de markt als vanuit het RVB de behoefte wordt onderkend voor een standaard infrastructuur, waarover de data vanuit de panden wordt ontsloten

naar de toepassing uit de markt. Dit uiteraard wel met hoge prioriteit voor veiligheid van data en systemen en binnen de Rijksbrede kaders en richtlijnen op het gebied van privacy en cybersecurity.

Interesse in de presentatie? [Mail het ons!](#)

6. Programma DIT – digitale samenwerking met leveranciers

Programma DIT

Na een aanbesteding in 2021 werd het onderhoudsmanagementsysteem (OMS) van leverancier Planon geselecteerd als beoogde RVB-brede oplossing voor de instandhouding. Het programma DIT is begin 2022 gestart om het OMS in te richten en te implementeren. Het doel is om het beheer van vastgoed efficiënter te maken en effectiever te besturen, de samenwerking met klanten en leveranciers te optimaliseren, en bij te dragen aan het uniformeren van de instandhouding. Er worden zes verschillende applicaties uit gefaseerd en vervangen door het OMS.

Status van Programma DIT

Hoewel de oorspronkelijke GO-LIVE-datum gepland stond voor 1 juli, is deze verschoven naar 4 november 2024. Deze verlengde periode biedt de gelegenheid om de implementatie grondig voor te bereiden, risico's te mitigeren en samen te zorgen voor een succesvolle live-gang.

Als optionele stap zal er mogelijk een "zandbak" ingericht worden (mede) voor leveranciers, waarin er getest kan worden met het systeem in een veilige omgeving. Deze benadering kan de overgang versoepelen en de betrokkenheid van alle betrokkenen vergroten.

In de aanloop naar de live-gang worden werkinstructies per contractactiviteit zorgvuldig opgesteld en gedeeld met de leveranciers. Daarnaast zal er een "Was/Wordt" lijst (bijvoorbeeld Standaard Assettype Lijst) gedeeld worden om een duidelijk beeld te schetsen van de veranderingen die het nieuwe systeem als gevolg zal hebben. Daarnaast zullen leveranciers getraind worden via e-learnings, waardoor ze vertrouwd raken met het nieuwe systeem en de bijbehorende processen.

Het streven is om tijdens Plateau 2 (periode na live-gang) een nieuwe manier van rechtstreekse connectiviteit te bieden om een efficiëntere en meer directe communicatie tussen de betrokken partijen mogelijk te maken.

Terugkoppeling sessie Marktmiddag

Tijdens de Marktmiddag op 15 april waren er 24 deelnemers aanwezig, inclusief Gedion Evers (Programmamanager Programma DIT) en Andre Dames (Projectleider Koppelingen). Na de introductie en stand van zaken stond het bespreken en prioriteren van de (ingebrachte) usecases op de agenda. Echter bleek het al snel dat leveranciers behoefte hadden aan een klassikale discussie. De resterende tijd van de sessie werd gebruikt om zorgen van de leveranciers te bespreken en vragen te beantwoorden. Leveranciers gaven bijvoorbeeld aan nog geen inzicht in de wijzigingen ten opzichte van de huidige manier van werken te hebben en willen graag duidelijkheid over wat OMS hen oplevert. De urgentie om onderhoudsleveranciers te betrekken in de communicatie rondom het Programma is ook nogmaals benadrukt. De behoeftes vanuit leveranciers zijn tijdens deze sessie opgehelderd en inmiddels heeft het Programmateam meerdere acties uitgezet om in deze behoeftes te voorzien.

7. De Symfonie - Samenwerken met BIM van ontwerp tot oplevering

De recent gehouden workshop op de RVB Marktmiddag, gericht op de integratie van Building Information Modeling (BIM) binnen het Integraal Projectmanagement (IPM) model van het RVB, trok een breed spectrum aan professionals aan. Onder de leiding van Suko Kartosoewito en Ronald van Oostenbrugge, die door BIM-ambassadeur Hans Elsinga zijn geïntroduceerd, bracht de workshop vakpubliek samen zoals leveranciers, installateurs, BAM contractmanager, Capgemini, architect, gemeenteambtenaren, en collega's van het Rijksvastgoedbedrijf (RVB).

Centraal in de toepassing van BIM staat niet zozeer de technologie zelf, maar de manier van samenwerken die het faciliteert. Dit werd treffend geïllustreerd met de metafoer van een symfonieorkest tijdens de workshop. Net zoals muzikanten in een orkest elk een unieke bijdrage leveren aan het totale muziekstuk, zo werken de verschillende betrokken partijen in een bouwproject samen aan het BIM-model.

Door de implementatie van de NEN-19650 richtlijn, inclusief het BIM-protocol, het Bouw Informatie Model (BUP) en de Informatie Leverings Specificatie (ILS), heeft geleid tot een brede acceptatie van BIM binnen de vastgoedprojecten. Het vakpubliek is unaniem van mening dat BIM een revolutionaire ontwikkeling is die niet alleen de technologie verbetert, maar ook de samenwerkingsefficiëntie tussen alle betrokken partijen verhoogt. Dit draagt bij aan een vermindering van faalkosten en het aantal verzoeken tot wijzigingen in vastgoedprojecten.

Vanuit het perspectief van de opdrachtgever benadrukte Ronald het belang van BIM voor de kernprocessen van het RVB binnen het IPM-model, wat kan bijdragen aan een efficiëntere en effectievere uitvoering van vastgoedprojecten. "BIM zorgt niet alleen voor een holistische 3D-weergave van alle disciplines via een digitaal platform, maar bevordert ook de samenwerking door de integratie met projectdocumentatie, waardoor het delen van projectinformatie en het realtime validatie- en verificatieproces mogelijk worden," legde Van Oostenbrugge uit. Hij voegde eraan toe dat traditionele Excel-lijsten van wijzigingen en bevindingen hiermee tot het verleden kunnen behoren.

Tijdens de workshop heeft het RVB het voornemen om de vraagspecificaties in de Rijksbouwgijs te standaardiseren. Suko bracht een toekomstvisie naar voren over hoe de integratie van BIM en ILS met de Rijksbouwgijs de validatie- en verificatieprocessen kan automatiseren, een ontwikkeling die van groot belang kan zijn gezien de vergrijzende bevolking. Bovendien werd de impact van BIM op het gebied van parametrisch ontwerp en geautomatiseerde kostenramingen besproken. Deze innovaties kunnen de traditionele rollen binnen haalbaarheidsstudies en het ontwerpproces fundamenteel transformeren. Er rijst de vraag of ontwerpers en tekenaars zullen evolueren naar programmeurs en in hoeverre computers in staat zullen zijn om meerdere optimale ontwerpscenario's genereren voor de beste resultaten.

Hoewel het oorspronkelijk buiten de scope van de workshop viel, ontstond er een levendige discussie over de overdracht van BIM-data naar vastgoedbeheer, een vraagstuk waar alle partijen mee worstelen en waarvoor geen eenduidige oplossing bestaat. Er werden verschillende opties besproken, zoals een volledige BIM-revisie bij oplevering, het gebruik van BIM specifiek voor de beheerfase, of een abstract gecoördineerd BIM-model. Deze thema's vereisen verdere studies door het RVB, aangezien er consensus bestaat over de noodzaak van een ILS specifiek voor de beheerfase. Het RVB werkt nauw samen met belangrijke partijen zoals Schiphol, die met soortgelijke uitdagingen te maken hebben.

De workshop werd afgesloten met de vaststelling dat BIM een cruciale rol vervult in het moderniseren van de samenwerking tussen het RVB en de markt. De actieve deelname van verschillende belanghebbenden en de intensieve discussies wijzen op een toekomst waarin technologie en samenwerking centraal zullen staan in de Nederlandse vastgoedsector.



8. I-Strategie RVB

Opzet

In deze workshop over de I-strategie werden deelnemers eerst kort meegenomen in wat de I-strategie behelst en de aanknopingspunten met de markt. Plenair werden trends en ontwikkelingen verkend en werd al gauw in dialoog de verdieping opgezocht. Na een plenair gedeelte gingen deelnemers in twee groepen aan de slag met de werkvorm 'Stoplicht'. Deze werkvorm gaf nader richting aan de discussie over de samenwerking tussen de markt en het RVB m.b.t. informatievoorziening. De volgende drie vragen kwamen daarbij aan bod:

- Groen: Hoe kunnen het RVB en de markt efficiënter samenwerken d.m.v. informatievoorziening?
- Oranje: Wat gaat nu goed m.b.t. informatievoorziening waar we gezamenlijk op kunnen doorpakken?
- Rood: Wat werk nu niet goed of efficiënt?'

In 2 groepen werd een canvas van het Stoplicht ingevuld. Onderaan dit verslag vindt u de antwoorden die zijn opgeschreven bij iedere kleur.

Conclusies

De volgende conclusies zijn voortgekomen uit de workshop:

- De markt heeft aangegeven om samen met het RVB digitalisering aan te pakken. Hierdoor hoeven de verschillende partijen niet 'het wiel opnieuw uit te vinden' en kunnen zij kennis delen. Deze aanpak staat in het teken van *'slimmer, efficiënter en effectiever werken door de krachten te bundelen'*.
- In de metrokaart is te zien dat het RVB nu op het station "basis op orde" staat. Dit gaat nog een tijd duren. Maar naast het op orde maken van de basis, is het vervolg net zo belangrijk om de basis up-to-date te houden.
- Het structureren van de datamodellen moet niet te moeilijk gemaakt worden. De modellen moeten zo ingericht worden dat de meeste partijen daarmee kunnen werken. 3D modellen worden bijvoorbeeld voornamelijk gebruikt door grote bedrijven en niet door de kleinere bedrijven.
- Het is goed om veel data te verzamelen, maar ook niet te veel. Dus het is van belang om de prioriteren wat belangrijke data is voor het proces. Deze data dient daarnaast niet te worden opgeslagen in databases van Amerikaanse of Chinese leveranciers.
- Om de data zo slim mogelijk te gebruiken kan er data van buiten naar binnen gehaald worden. Dit betekent dat de bestaande data wordt gebruikt bij nieuwe of bestaande gebouwen en terreinen.
- Vraagstuk om nader te verkennen: Hoe kan je digitalisering inzetten voor duurzaamheid?

Uitkomsten 'Stoplicht' (ingevuld op het canvas)

Groen: Hoe kunnen het RVB en de markt efficiënter samenwerken d.m.v. informatievoorziening?

- Spreek dezelfde taal, hiermee wordt bedoeld dat alle stakeholders en de opdrachtgever dezelfde taal spreken en hiermee elkaar dus begrijpen. Ook in de data.
- Standaardisatie van de informatie, ook in dezelfde taal.
- Het doel bepalen van de data.
- Een platform bouwen waar data gedeeld wordt. Maar ook een plek waar de verschillende stakeholders aan de slag kunnen met de data.

Oranje: Wat gaat nu goed m.b.t. informatievoorziening waar we gezamenlijk op kunnen doorpakken?

- Stabu en NLSfb op elkaar leggen (dit gebeurt al via DigiGO).

- Data van fabrikanten wordt voorzichtig meer gedeeld.
- Meer samenwerken met andere vastgoedpartijen (bv. Woningcorporaties, Tennet, RWS, CBRE, ect.).
- CO2 uitstoot verminderen.

Rood: Wat werkt nu niet goed of efficiënt?’

- Er zijn veel verschillende ontwikkelingen, dus er is geen standaard.
- Er is veel informatieverzameling, je moet gericht kunnen zoeken.
- Het monitoren van datakwaliteit is nu niet op orde. Hoe gaan we dit bewaken?
- Een open source worden aan beide kanten van de markt en het RVB.

9. Werken aan modern en duurzaam defensievastgoed: een blik op wat komt

Het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) staat samen met de markt en Defensie voor een enorme opgave: het vastgoed van Defensie duurzaam en toekomstbestendig maken, zodat het past bij een moderne en groeiende krijgsmacht. Tegelijk moet het vastgoed betaalbaar zijn en de medewerkers van Defensie een werkplek bieden die zij verdienen. Defensie heeft de kaders hiervoor vastgelegd in het Strategisch Vastgoedplan (SVP) 2022.

De kernvoorraad ten opzichte van 2020 is hierdoor flink gegroeid. In plaats van 50 kazernes pakken we nu bijna de hele vastgoedportefeuille aan. Ook de behoefte verandert. In 2022 is vastgesteld dat de portefeuille met 40% moet krimpen, door het concentreren van eenheden en het afstoten van gebouwen. Nu, twee jaar later, zien we dat Defensie juist weer gaat uitbreiden: meer militairen, meer materieel en meer activiteiten. Daardoor neemt de behoefte aan vastgoed juist weer toe.

Al met al een omgeving waarin veel gebeurt en waar het RVB flexibel op in moet spelen. Maar hoe doen we dat? En hoe kunnen we goed met de markt samenwerken en tempo maken? Tijdens de RVB Marktmiddag kwamen deze vragen uitgebreid aan bod. Hieronder volgt een samenvatting van de veelbesproken onderwerpen.

Creëer een ecosysteem

Aanwezige marktpartijen deden de oproep om de hele keten te betrekken. Zet meerdere disciplines (max 1 à 2 personen per discipline) bij elkaar aan tafel, zodat je complementair aan elkaar het gesprek kunt voeren. Van architect tot aan installateur. Door de groep te mixen ontstaan er verschillende invalshoeken en gezichtspunten. En met het voorleggen van een casus stuur je het gesprek en kun je tot goede en gezamenlijke oplossingen komen. Maar maak de groep ook weer niet té groot. De markt geeft aan geen bezwaar te hebben tegen kleinere sessies waaraan niet iedereen kan deelnemen, zolang de uitkomst maar met iedereen gedeeld wordt. Dus ben transparant!

Partnerschap

De aanwezige partijen haalde de term *partnerschap* meerdere keren aan. Hoe daar volgens hen invulling aan gegeven kan worden verschilt, maar het komt er op neer dat een gelijkwaardige samenwerking een belangrijke voorwaarde is. Heb vertrouwen in elkaar en ga er vanuit dat je het beste met elkaar voor hebt. Noem het een mindset. Ga vroegtijdig in gesprek, deel kennis en geef marktpartijen de ruimte. Dus tik niet alles dicht, want daarmee houd je innovatieve oplossingen tegen. Ook ervaart de markt te veel bureaucratie. Met uitgebreide aanbestedingstrajecten en minicompetities gooi je capaciteit weg. We hebben te maken met een hele andere markt en daar moet je als opdrachtgever efficiënt mee omgaan.

Het perfecte plaatje

Dat er ook kritische geluiden zijn, is goed. Het zet je aan het denken en daardoor ontstaat ruimte om te verbeteren. Zo kregen we tijdens de marktmiddag de vraag of we de urgentie wel echt voelden. De wereld wordt onzekerder en dus is de kans groot dat de inzet van Defensie alleen maar meer wordt. Daar moeten we op inspelen. Er is niet genoeg tijd om op zoek te gaan naar de beste oplossing; 'het perfecte plaatje'. De feedback die wij terugkregen was dan ook: 'Bedenk het niet alleen. Betrek ons (de markt) vroegtijdig bij het werk, zodat we samen aan passende oplossingen kunnen werken.'

10. Het geïntegreerde onderhoudscontract: Samen effectiever

Eén bedrijf dat tot vijftien jaar zorgt voor de instandhouding van een vastgoedcomplex. Dat is de essentie van het geïntegreerde instandhoudingscontract (GIC). Het betekent dat het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) alle diensten van alle verschillende vakgebieden in één contract samenbrengt bij één marktpartij. Een ander belangrijk verschil met de bestaande vorm is dat het RVB de professionaliteit van de markt in zet om een goede meerjarenplanning op te stellen, waarbij de opdrachtnemer (ON) verantwoordelijk is voor de uitvoer en waar nodig ook voor het ontwerp. Bovendien wordt verwacht dat de ON op zoek gaat naar innovatieve vormen van onderhoud op het gebied van de verschillende duurzaamheidsaspecten. Kortom, het GIC zorgt voor voorspelbaar, preventief, efficiënter én toekomstgericht onderhoud voor ON, klant en het RVB.

Waarom een Geïntegreerd Instandhoudingscontract?

Het RVB heeft in deze nieuwe samenwerkingsvorm als voornaamste rol een regisserende en toetsende functie. Hiermee krijgt de organisatie haar slagkracht terug, kunnen marktpartijen efficiënter hun werk doen en worden innovaties van de markt beter ingezet.

Waar staan we nu?

Er zijn zeven locaties aangewezen waar het GIC planmatig wordt beproefd en verbeterd. IND Zevenaar is de 1^e pilotlocatie en deze pilot start dit jaar. De ontwikkelde instandhoudingslabels geven concreet invulling aan de langetermijnvisie die hoort bij een langjarig contract van 3 x 5 jaar. Het MIIP wordt jaarlijks bijgesteld en per jaar wordt er een prijsaanbieding op- en vastgesteld.

GIC in de praktijk

Tijdens de workshop zijn de deelnemers in kleine groepen aan de slag gegaan met het GIC. Aan de hand van de instandhoudingsladder hebben de deelnemers een inspectie luchtbehandelingskast (LBK) doorlopen. Doel van deze casus was om samen met de deelnemers de werking van het GIC te doorleven. Dé manier om te ontdekken of het contract in dagelijks werk toepasbaar is. Hieronder, rijp en groen door elkaar, een greep uit de vele waardevolle opmerkingen en vragen:

- Wat als Boei2.0 van het RVB afwijkt van die van de ON: hoe ga je om met (interpretatie)verschillen?
- Hoe wordt gekeken naar mogelijk gewijzigde techniek en ook gewijzigde functionele behoefte? Ga je een LBK repareren of pas je hem aan/vervang je hem met nieuwe technieken/wensen?
- Vanuit de Integrale Beheercontracten voelt deze ontwikkeling nog niet als een (grote) stap voorwaarts.
- Wees je bewust van de tenderlast voor kleine bedrijven en de bereidheid om mee te doen in dit soort contracten.
- MIIP: de periode van (3 x) 5 jaar is erg kort, de deelnemers hebben de voorkeur voor een langere periode (van 15 jaar), dit om in het kader van LCC/TCO zo goed mogelijk investeringen/vervangingen voor te kunnen stellen / in te kunnen plannen.
- De markt zet steeds vaker artificial intelligence (AI) in om te kunnen versnellen. De implementatie en doorontwikkeling is sterk afhankelijk van het RVB. Systemen moeten opengesteld worden voor AI.

Alle reacties van de deelnemers worden beoordeeld en weloverwogen wel of niet opgepakt door het programma.

11. Tweefasen aanpak met uitgestelde prijsbepaling

In een gesprek met de 26 aanwezigen (aannemers, installateurs, adviseurs, Rijksvastgoedbedrijf collega's) is gesproken over de manier waarop het Rijksvastgoedbedrijf de twee fasen aanpak met uitgestelde prijsbepaling beoogt in te zetten en welke kansen en risico's de aanwezigen zien.

Vanuit het Rijksvastgoedbedrijf is de tweefasen aanpak een mogelijke aanpak bij projecten waar sprake is van niet in de aanbesteding in te schatten onzekerheden (en dat als gevraagd wordt deze af te prijzen dit zal leiden tot een aanzienlijke prijsstijging): het 'informatierisico'.

De tweefasen aanpak wordt niet gezien als heilige graal voor alle projecten.

In de tweefasen aanpak met uitgestelde prijsbepaling wordt een partij gecontracteerd voor zowel het ontwerp als de realisatie. In eerste fase na gunning wordt het ontwerp opgesteld en op basis daarvan wordt de prijs voor de uitvoering vastgesteld (op basis van in de aanbesteding meegenomen parameters). Er is dus sprake van één overeenkomst met ontbindende voorwaarden als partijen het niet eens worden over de prijs van de uitvoering.

Door de aanwezigen worden discussies voorzien in de ontwerpfasen over (afwijkingen van) uitgangspunten en door wie deze afwijking wordt veroorzaakt. De verwachting is dat dit invloed heeft op de hoogte van de prijs voor de uitvoering en de discussie die dat met zich mee zal brengen.

Wat herkend en erkend wordt is dat dit een mogelijke methode is om in gezamenlijkheid te bepalen wat nodig is (ontwerpen) op basis waarvan de prijs voor de uitvoering kan worden bepaald. De verwachting is dat dit zal leiden tot 'eerlijk werk voor eerlijk geld'.

Als kritische opmerkingen wordt geplaagd dat deze aanpak valt of staat bij de manier waarop partijen samenwerken. Opgeroepen wordt om aan deze zachte kant voldoende aandacht te besteden en deze goed te borgen in de overeenkomst.

Marktpartijen achtten het wenselijk dat grote opdrachtgevers uniform werken. Nu zijn er verschillende partijen (zoals Rijkswaterstaat en gemeente Amsterdam) die ook de tweefasen aanpak toepassen, maar voor de markt is het een zoekplaatje wat er bedoeld wordt en op welke wijze er invulling aan wordt gegeven.

De afdrank die het Rijksvastgoedbedrijf aan deze sessie heeft is dat dit een onderwerp is dat het wenselijk was om meer tijd te nemen om dit onderwerp voor het voetlicht te brengen en het inhoudelijke gesprek er over te voeren. Het is wenselijk om dit onderwerp aan de hand van een concreet project te bespreken, bijvoorbeeld door middel van een marktconsultatie. Dat biedt de mogelijkheid om concreet in te gaan op de aanpak en specifieke vragen voor te leggen.

12. Wet Kwaliteitsborging en samenwerking

In de workshop Wet op de kwaliteitsborging en samenwerking ging het gesprek over de samenwerking in de uitvoering in relatie tot de wet op de kwaliteitsborging. Daarin onder meer aandacht voor de aanpak van het Rijksvastgoedbedrijf, samen met andere overheidsopdrachtgevers, om vooruitlopend op de invoering van de verplichting van inzet van de kwaliteitsborger voor gevolgklassen 2 en 3, ervaringen op te doen in projecten. Kansen werden gezien in een vroegtijdige risico-inventarisatie als gevolg van het inzetten van een kwaliteitsborger in het proces. De kwaliteitsborger kijkt naar de wettelijke minimumeisen, maar het neveneffect kan zijn dat er ook meer aandacht komt voor de overige eisen uit het contract en daarmee minder faalkosten en hogere klanttevredenheid. Er werden ook risico's gesignaleerd, zoals de eis om de revisietekeningen (dossier bevoegd gezag) al gereed te hebben bij oplevering. Dit blijkt in de praktijk vaak niet haalbaar vanwege de vaak korte doorlooptijd van opdrachten. De oproep werd gedaan om een realistische doorlooptijd te bepalen van de opdracht. Daarnaast zou het goed zijn als de kwaliteitsborger wel de eindverklaring kan tekenen met een voorlopige versie van het dossier bevoegd gezag, waarvan de kwaliteit dusdanig is dat het de ingebruikname niet in de weg staat. Dat zou voor zowel de opdrachtgever als opdrachtnemer mogelijk een acceptabele oplossing zijn. Het is belangrijk om dit soort ervaringen samen op te doen met andere betrokken partijen en zo bij te dragen aan een werkwijze die past op de bedoeling van de wet, de belangen van de gebruiker en uitvoerbaar is in de praktijk.

13. SPECIAL: Open dialoog tendermanagers – inkoopadviseurs

Het doel van deze dialoog was een open gesprek te hebben om meer gevoel te krijgen bij wat er bij de wederzijdse partijen leeft en mogelijk meer inzicht te krijgen in elkaars beleving ten aanzien van het aanbestedings- en tenderproces en het eventueel verkennen van mogelijke verbeteringen of aandachtspunten in dit proces.

De discussie is gevoerd aan de hand van onder andere de opbrengst en de follow-up van de dialoog van de marktmiddag van 2023 (zie hieronder). Deelnemers hebben met deze opbrengst in het achterhoofd zelf gewerkt aan drie stellingen/onderwerpen die ze met het Rijksvastgoedbedrijf zouden willen bespreken.

Opbrengst en follow up: stellingen door RVB en feedback van markt 2023:

- *Stelling 1: Het RVB overvraagt de markt met te veel tenders tegelijkertijd; Feedback markt: de markt geeft aan dat het voor haar van belang is om tijdig geïnformeerd te zijn en vraagt aandacht voor (wijzigingen in) planningen binnen aanbestedingen.*
- *Stelling 2: De marktproposities van het RVB zijn passend bij de opdrachten van het RVB; Feedback markt: graag de opdrachtgever (van het RVB) goed betrekken, evt. ook in de dialoog. Dialoog(producten) gepast inzetten/uitvragen. Nul-situatie pas goed inzichtelijk na destructief onderzoek.*
- *Stelling 3: Binnen een aanbesteding van het RVB kan er worden samengewerkt, binnen de kaders van de aanbestedingswet. Feedback markt: RVB lijkt wat vaak wat krampachtig/voorzichtig in samenwerking, bijvoorbeeld communicatie tijdens de aanbesteding.*

Stellingen/bespreekpunten door markt en feedback van markt/RVB 2024

- **Level playing field**
De aanwezige marktpartijen ervaren spanning tussen enerzijds het behouden van het level playing field en anderzijds de wens van verscheidenheid in inschrijvingen. Daar komt bij dat dialogen per team verschillend in worden gericht en worden gevoerd. Het is als marktpartij moeilijk in te schatten of je in je tenderstrategie op de juiste weg zit, mede omdat de beleving onder marktpartijen is dat de vraag achter de vraag vaak niet beantwoord kan worden omdat dat antwoord van de opdrachtgever moet komen die doorgaans niet aan de dialoogtafel zit. Ook is genoemd dat aanwezigheid van specialisten vanuit het RVB niet altijd gegarandeerd is, ook als dat wel van marktpartijen gevraagd wordt. Daarnaast laat de kwaliteit van antwoorden soms te wensen over. Marktpartijen voelen zich door sommige antwoorden (bijvoorbeeld: 'zie bestek') begrijpelijkerwijs niet altijd geholpen. De dialoog in zijn algemeenheid wordt genoemd als goed instrument bij projecten die specifieke oplossingen vragen in plaats van (slechts) de traditionele schriftelijke vragen/antwoorden.
- **Partnerschap vs. gunnen op BPKV**
De aanwezige marktpartijen ervaren dat partnerschap, als dat als ambitie is geformuleerd, soms niet als gunningscriterium terugkomt of op andere wijze gewaardeerd wordt. Daarbij wordt aangegeven dat door ambitie en kwaliteit onvoldoende te borgen in de gunningscriteria, het voor de markt moeilijk wordt om een goede inschrijving te doen als een andere partij door middel van prijsduiken kan winnen.
De daadwerkelijke benadering vanuit het RVB richting marktpartijen strookt daarnaast niet altijd met de samenwerkingsambitie. Zo worden contractvoorwaarden door de aanwezige marktpartijen als 'niet meer van deze tijd' gekwalificeerd en is de kwaliteit van aanbestedingsdocumenten soms in algemene zin onder de maat. Daarnaast wordt er een

verschil ervaren in het proces voor contractering en daarna, de uitvoering. Het RVB ervaart dit overigens zelf net zo. De oproep die de markt doet is om samenwerking in tenders meer te waarderen met de suggestie om voor het contractueel vastleggen van samenwerken naar (aspecten uit) een alliantiemodel te kijken.

- Uitvragen all-in tarieven derden

De aanwezige marktpartijen geven aan dat het uitvragen van all-in tarieven voor specialisten, bijvoorbeeld het maximaal beprijzen van drie typen generieke functionarissen, veelal een prijsopdrijvend effect heeft. Specialisten komen vaak van derde partijen en omdat de tarieven voor de derden-specialisten doorgaans wat hoger zijn dan meer 'mainstream' diensten maar ze niet exact bekend zijn, worden hierin voorzichtigheidsmarges opgenomen. Los van het feit dat dit voor eenieder onwenselijk is, blijft er een groot risico over voor de aannemer. Ook wordt vaak een gewogen gemiddelde genomen van de specialistentarieven wat strategisch gedrag in de hand werkt.

Dit doet zich met name voor in onderhoudscontracten. Potentiële oplossingen worden gezien in 'lump-sum' hoewel dit het risico niet per definitie verlaagt of het overeenkomen van een vast opslagpercentage over diensten van derden. Het RVB kan hieraan bijdragen door deze overwegingen mee te nemen en eventueel het inschrijfformulier ten behoeve van correctief onderhoud hierop aan te passen.

Tot slot is gesproken over de gescheiden prijs-kwaliteit beoordeling. Bij de markt is het niet duidelijk dat er binnen de beoordeling een strikte scheiding tussen prijs en kwaliteit wordt gemaakt omdat dit voor de markt, uit Tenders-berichten, niet blijkt. Het RVB heeft toegelicht dat de prijs en kwaliteit kluizen tegelijkertijd worden geopend voor de check op formaliteiten. Indien uit een prijsbeoordeling ongeldigheid blijkt, heeft een kwalitatieve beoordeling geen nut meer om de rangorde vast te stellen. Benadrukt is dat slechts de inkoopadviseur, als procesbegeleider, kennis heeft van de prijs. De inkoopadviseur heeft geen inhoudelijke rol in de beoordeling.

Daarnaast is nog gesproken over de samenstelling van en informatie over het dialogteam en het beoordelingsteam, de eventuele overlap tussen de leden en de voor- en nadelen hiervan.

14. Voorprogramma: Inspireer het RVB

In de innovatieagenda staan duidelijke opgaven en ambities. Welke mogelijkheden kunnen marktpartijen hiervoor bieden? Het Rijksvastgoedbedrijf wil graag versnellen en aanjager zijn van innovaties. Daartoe moeten we wel weten wat er beschikbaar is, om zo scherp – doch rechtmatig – mogelijk te kunnen uitvragen. Tijdens deze sessie werden pitches gegeven vanuit de markt, voornamelijk toegespitst op biobased bouwen en netcongestie. In het publiek zaten marktpartijen en collega's van alle kennislijnen, innovatiemanagers en specialisten van ons Programma Groene Innovaties. En wat kregen we veel inspiratie voorgeschoteld!

Er was een ijzersterk begin van Vestjens Straw Products over hun gecertificeerde inblaasbare isolatie. Van de Bunt Isolatietechniek bevestigde met een pleidooi hoe logisch de overstap naar biobased bouwmaterialen eigenlijk is. Kerloc toonde hun biobased gevelbekleding, ook nog eens circulair met weinig recycle-energie. Arup heeft in vogelvlucht hun ervaringen met brandveiligheid en houten hoogbouw gedeeld. Vervolgens werd de overstap gemaakt naar netcongestie. De ijsbuffers van Solareis kun je 'opladen' wanneer je veel energie produceert, ontladen wanneer je de koude/warmte nodig hebt. Signify heeft mooie oplossingen voor het slimme gebouw, onder meer door gebruik te maken van je verlichting(-units). Living Lab 040 denkt en rekt aan het afstemmen van energiebehoefte op wijk of blokniveau. DWA brengt verschillende disciplines bij elkaar. Hegeman heeft een regeneratief bouwconcept laten zien met 'het Schoolvoorbeeld'. Circospin realiseert circulaire installaties, wat nu vaak nog niet lukt. Afsluitend werd door Stichting W/E adviseurs de nieuwe MilieuPrestatie Onderhoud (MPO) gepresenteerd.

Het leverde samen een inspirerend uurtje op, veel te kort om alles te behandelen, en daarom ging het ook nog lang door tijdens de lunchpauze.

15. Reputatiemeting

Op verzoek van het Rijksvastgoedbedrijf voert onderzoeksbureau Ipsos I&O (voorheen I&O Research) momenteel een onderzoek uit onder verschillende marktpartijen waar het Rijksvastgoedbedrijf mee te maken heeft.

Waarom dit onderzoek?

Een goede relatie en een goede samenwerking met marktpartijen zijn onmisbaar om de uitdagende opgaven waarvoor we samen staan succesvol te kunnen realiseren. Daarom investeert het Rijksvastgoedbedrijf voortdurend in het versterken van de relatie met de markt en het verbeteren van het zakelijke samenwerkingsklimaat. Het Rijksvastgoedbedrijf wil graag weten hoe het RVB wordt gezien en hoe de samenwerking met het RVB wordt ervaren.

Als gast van de RVB Marktmiddag 2024 nodigen wij u graag uit om uw mening te geven over het Rijksvastgoedbedrijf. Dit kan via deze link: <http://www.startvragenlijst.nl/rijksvastgoedbedrijf>

Of via onderstaande QR-code:



Dank voor uw medewerking!

16. Inkoopplanning

Tijdens de Marktmiddag is ook aandacht besteed aan de inkoopplanning van maart 2024. Het RVB verwacht in 2024-2025 ruim 2 miljard euro aan aanbestedingen uit te schrijven. Zie de link naar de inkoopplanning [hier](#).

Mocht u de evaluatie over de inkoopplanning van maart 2024 nog niet ingevuld hebben dan kan dat via [deze link](#) of via onderstaande QR-code.

**Graag uw mening
over de
Inkoopplanning**

