

Beknopt verslag Marktconsultatie

Vraag 1: Hoe groot is Uw organisatie in termen van het aantal medewerkers, en wat is uw beschikbare capaciteit voor het uitvoeren en instandhouden van één of meerdere percelen. En hoeveel percelen denkt uw organisatie aan te kunnen ?

De ondernemingen die aan de marktconsultatie hebben deelgenomen variëren sterk in grootte; van enkele medewerkers tot meer dan 1000, met uiteenlopende capaciteit voor uitvoering en instandhouding van één tot meerdere percelen. Capaciteit wordt vaak opgeschaald via een flexibele schil of samenwerking met andere partijen. Belangrijke factoren voor het inschrijven op het aantal percelen zijn de omvang, complexiteit en looptijd van het contract. Het kunnen inschrijven op meerdere percelen wordt gezien als een voordeel gezien de kosten die gemoeid zijn met een UAV-GC contract.

Vraag 2: Op welke wijze waarborgt u dat u kunt beschikken over de benodigde expertise en middelen zowel intern als via externe samenwerkingen – voor de uitvoering van één of twee percelen met andere vakdisciplines zoals natuurbeheer en civielbeheer ?

Ondernemingen geven aan de benodigde expertise en middelen te waarborgen door een combinatie van eigen vakbekwame medewerkers en langdurige samenwerking met vaste partners, die gespecialiseerd zijn in disciplines zoals stedelijk groenbeheer, civiele infra, sportaccommodaties, natuurbeheer en stedelijk waterbeheer. Ze geven aan te beschikken over een ervaren team, bepaalde certificeringen (zoals ISO, VCA, Groenkeur) en een uitgebreid netwerk van samenwerkingspartners, wat zorgt voor flexibiliteit en capaciteit. Daarnaast geven deze ondernemingen aan te investeren in opleiding, innovatie en regionale samenwerking, waardoor zij meerdere percelen kunnen beheren met een hoge mate van kwaliteit, continuïteit en specialisatie.

Vraag 3: Wilt u een korte beschrijving geven van uw visie en de cultuur m.b.t. uw bedrijf/organisatie en hoe dit aansluit op (past bij) het instandhouden van één of meerdere percelen voor het Rijksvastgoedbedrijf ?

De aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen hebben een duidelijke visie op het gebied van duurzaamheid, samenwerking, vakmanschap en maatschappelijke verantwoordelijkheid uitdragen, namelijk:

- Duurzaamheid en circulariteit: aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen geven aan zich in te zetten voor milieuvriendelijke technieken, biodiversiteit, klimaatadaptatie en CO₂-reductie.
- Samenwerking en lange termijn: deelnemende ondernemingen geven aan waarde te hechten aan transparantie, vertrouwen en langdurige relaties met opdrachtgevers zoals het RVB.
- Kwaliteit en eigenaarschap: deelnemende ondernemingen geven aan dat vakmanschap, hands-on mentaliteit en betrokken medewerkers met gebiedskennis belangrijk zijn.
- Sociale betrokkenheid: deelnemende ondernemingen geven aan in veel gevallen kansen te bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Zij geven aan te beschikken over certificeringen zoals PSO en Safety Culture Ladder.
- Innovatie en integraliteit: deelnemende ondernemingen streven naar slimme en integrale oplossingen en blijven zich ontwikkelen op het gebied van technologie en procesoptimalisatie.

Vraag 4: Heeft u ervaring met het uitvoeren van werkzaamheden waarbij een UAV-GC contractvorm van toepassing was. En zo ja, welke concrete aandachtspunten heeft u ten aanzien van Integraal Project Management (IPM), bijvoorbeeld in relatie tot communicatie, samenwerking en uitvoering ?

Deelnemende ondernemingen geven in veel gevallen aan dat zij over ruime ervaring beschikken met UAV-GC contractvormen, vaak binnen langlopende en complexe onderhoudsprojecten.

Belangrijke aandachtspunten voor IPM zijn heldere, open en transparante communicatie op verschillende niveaus. Een goede samenwerking is gebaseerd op vertrouwen, gelijkwaardigheid en wederzijds begrip en een gestructureerde uitvoering waarbij rollen, verantwoordelijkheden en risico's duidelijk zijn vastgelegd. Daarnaast geven deelnemende ondernemingen in voorkomend geval aan dat het essentieel is om voldoende tijd en capaciteit te reserveren voor projectmanagement, risicobeheersing en administratieve processen. En daarnaast om flexibel en pragmatisch te blijven in de uitvoering, passend bij de aard van het werk. Diverse ondernemingen zijn van mening dat een gezamenlijke ambitievorming en regelmatige evaluatie van de samenwerking het succes van projecten onder UAV-GC versterkt.

Vraag 5: Wat zijn volgens u de belangrijkste trends en ontwikkelingen in Uw branche en de vakdisciplines (groenbeheer, natuurbeheer en civielbeheer) op het gebied van duurzaamheid en innovatie t.a.v. onder andere CO2 reductie, biodiversiteit, circulariteit en klimaatadaptatie ?

De groen- en natuursector zet sterk in op duurzaamheid door maximaal emissieloos werken (zero-emissie materieel), CO2-reductie, biodiversiteit, klimaatadaptatie en circulariteit. Er wordt volop geïnvesteerd in innovatieve technologieën, zoals elektrische machines en sensoren voor meetbare monitoring, om natuurwaarden te behouden en te versterken. Daarnaast ligt de focus op het optimaal hergebruik van materialen binnen een circulaire economie en het klimaatbestendig inrichten van openbare ruimtes, waarbij data-analyse en integrale benaderingen (zoals assetmanagement) een belangrijke rol spelen. De sector beweegt mee met strengere wetgeving en maatschappelijke verwachtingen rondom milieu en samenwerking met stakeholders.

Verschillende ondernemingen geven aan dat duurzaamheid binnen groen-, natuur- en civielbeheer steeds meer integraal en toekomstgericht wordt benaderd.

Vraag 6: Kunt u aangeven welke investeringen nodig zijn om een contract met het Rijksvastgoedbedrijf te verkrijgen? Indien mogelijk ontvangen we graag een overzicht van deze investeringen, bijvoorbeeld per perceel en vakdiscipline.

Een aantal deelnemende ondernemingen geeft aan dat de benodigde investeringen voor het verkrijgen van een contract met het Rijksvastgoedbedrijf sterk afhankelijk zijn van de concrete uitvraag en contractvoorwaarden. Belangrijke investeringen betreffen emissieloos materieel, digitalisering, projectorganisatie en personeelsinzet. Hoewel er initiële kosten zijn voor inschrijving en opstart, verwachten de aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen geen grote extra investeringen als de contractduur lang genoeg is om de hogere kosten van duurzaam materieel terug te verdienen. De investeringsbehoefte varieert per perceel, afhankelijk van de ambities rondom duurzaamheid, scope en omvang van het contract.

Vraag 7: Vindt u de scope-uitbreidingen met andere vakdisciplines een kans of een bedreiging voor het succesvol uitvoeren van de werkzaamheden, en hoe kan RVB hierop inspelen ?

De meeste aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen zien scope-uitbreidingen met andere vakdisciplines vooral als een kans voor efficiënter en integraal beheer en onderhoud. Dit leidt tot betere coördinatie, kostenbesparing en minder overlast voor gebruikers. Tegelijkertijd wordt benadrukt dat samenwerking, duidelijke afstemming en realistische budgetten cruciaal zijn om risico's zoals verlies van specialistische kennis en organisatorische complexiteit te vermijden. Het RVB kan hierop inspelen door heldere processen, samenwerking met partners en een goede organisatie van contractbeheer.

Vraag 8: Naar welk perceel/percelen gaat uw voorkeur uit en wat zijn de belangrijkste overwegingen voor die voorkeur? Heeft u de technische en personele capaciteit om deze percelen effectief te beheren en te onderhouden ?

Vrijwel alle aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen geven de voorkeur aan percelen die geografisch dicht bij hun bestaande werkgebied of vestigingen liggen, om zo logistiek en operationeel efficiënt te kunnen werken. Er is nadrukkelijk sprake van een voorkeur voor clusters of aaneengesloten percelen, waarbij de beschikbaarheid van technische- en personele capaciteit essentieel is om de percelen effectief te beheren en te onderhouden.

Vraag 9: Hoe bekend is uw organisatie met de werkwijze en eisen van een UAV GC-contract of prestatiegericht contract? Heeft u al eerder gewerkt met deze contractvorm en wat waren de belangrijkste leerpunten ?

Veel van de deelnemende ondernemingen geven aan over ruime ervaring te beschikken op het gebied van UAV-GC- en prestatiegerichte contracten, vaak betreft het langlopende projecten. Belangrijke leerpunten zijn het belang van een duidelijke, complete scope en heldere prestatieafspraken vóór aanvang, een goed georganiseerde administratieve en digitale ondersteuning en het effectief managen van risico's. Verder wordt het cruciaal geacht om als projectteam (opdrachtgever en opdrachtnemer) nauw samen te werken, met heldere communicatie en gezamenlijke doelen, om verrassingen en discussies tijdens de uitvoering te voorkomen. Ook wordt benadrukt dat voldoende voorbereiding en investeringen in processen en mensen bijdragen aan een soepel en succesvol verloop van het contract.

Vraag 10: Welke contractvorm heeft uw voorkeur voor een geïntegreerd contract per perceel voor de 6 vakdisciplines (inclusief stedelijk groen en sport) en wat zijn daarbij uw afwegingen:

Optie 1: Eén hoofdaannemer die onderaannemers/derden inschakelt en als contractpartij optreedt;
Optie 2: Een gezamenlijke inschrijving door meerdere samenwerkende partijen ?

De meeste van de aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen geven de voorkeur aan optie 1: één hoofdaannemer die als enige contractpartij optreedt en onderaannemers inschakelt. Dit zorgt voor één centraal aanspreekpunt, betere regie, duidelijke verantwoordelijkheid en efficiëntere communicatie, wat de kwaliteit en samenhang van het werk bevordert.

Sommige ondernemingen kiezen echter voor optie 2 (gezamenlijke inschrijving door meerdere partijen) vanwege de mogelijkheid om specialistische kennis te bundelen, mits er goede afspraken zijn over samenwerking en communicatie. In een aantal gevallen wordt ook een combinatie van beide opties genoemd, afhankelijk van de omvang en samenstelling van het werk.

Vraag 11: Welke contractvorm (traditioneel bestek (UAV) of geïntegreerd contract (UAV GC 2025 MI) heeft uw voorkeur en wat zijn de redenen voor deze voorkeur ?

De meningen zijn verdeeld. Sommige aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen geven de voorkeur aan het traditionele bestek (UAV) vanwege de duidelijkheid en de meetbaarheid van resultaten en ervaring, wat zorgt voor transparantie en minder discussie. Anderen ondernemingen geven juist de voorkeur aan het geïntegreerde contract (UAV GC 2025 MI), omdat dit meer flexibiliteit, ruimte voor innovatie, samenwerking en eigenaarschap biedt, wat beter aansluit bij complexe, duurzame en toekomstgerichte projecten. Veel antwoorden benadrukken dat de keuze afhankelijk is van de aard van het werk, de mate van samenwerking en de gewenste mate van flexibiliteit en innovatie.

Vraag 12: Wat zijn volgens u de voor- en nadelen ten aanzien van integraal beheer in relatie tot de verschillende vakdisciplines in de buitenruimte? Hoe gaat u om met de risico's ?

Integraal beheer in de buitenruimte biedt vooral voordelen zoals efficiëntie, betere afstemming tussen vakdisciplines, één aanspreekpunt voor de opdrachtgever, kostenbesparing en kwaliteitsborging. Tegelijkertijd zijn er ook nadelen en risico's, zoals complexiteit in samenwerking, mogelijke kennis- of capaciteitsgebreken bij de hoofdaannemer, langdurige contractverplichtingen en het risico van versnipperde uitvoering.

Het toepassen van Risicomanagement (vaak volgens de RISMAN-methodiek) speelt een cruciale rol bij het identificeren, beheersen en monitoren van deze risico's, waarbij heldere afspraken, communicatie en gezamenlijke verantwoordelijkheid belangrijk zijn om het integrale beheer succesvol te maken.

Vraag 13: Welke methoden en Key Performance Indicators hanteert U voor projectbeheersing van instandhoudingscontracten als deze?

Door deelnemende ondernemingen wordt veelal aangegeven dat voor de projectbeheersing van instandhoudingscontracten een gestructureerde aanpak wordt gehanteerd waarbij diverse methoden zoals risicomanagement, stakeholdermanagement en kwaliteitscontrole worden ingezet.

Dit wordt ondersteund door een uitgebreide set Key Performance Indicatoren (KPI's) die gericht zijn op financiële prestaties, beschikbaarheid en betrouwbaarheid van assets, klanttevredenheid, veiligheid, duurzaamheid en samenwerking. Deze KPI's worden SMART opgesteld, digitaal gemonitord via dashboards en periodiek geëvalueerd in nauwe samenwerking met de opdrachtgever om zo tijdig bij te sturen en de kwaliteit en voortgang van het project te waarborgen.

Vraag 14: Wat zijn volgens u gangbare looptijden in de markt voor dit soort contracten? En wat is voor u een gewenste looptijd?

Veel ondernemingen geven aan dat een langere looptijd wenselijk is om investeringen in duurzaamheid, innovaties en samenwerking rendabel te maken. Langere looptijden bieden stabiliteit, stimuleren efficiëntie en maken het mogelijk om op termijn betere prestaties te leveren en meer te investeren in de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

Vraag 15: Welke best practices kunnen volgens u worden toegepast om uitvoeringsproblemen te verminderen en het aantal klachten of geschillen tijdens de contractuitvoering te beperken?

Deelnemende ondernemingen geven veelal aan dat om uitvoeringsproblemen, klachten en geschillen te beperken, het cruciaal is om vooraf heldere afspraken te maken, verwachtingen goed af te stemmen en de samenwerking bewust op te bouwen, bijvoorbeeld via een transitieperiode of gebruik te maken van een bouwteamfase. Verder wordt aangegeven dat het verstandig is om gedurende de uitvoering aandacht te hebben voor vaste overlegmomenten (zoals PSU's en PFU's), transparante communicatie, duidelijke rolverdelingen, PDCA-cycli en inzet van vaste teams om problemen tijdig te signaleren en samen op te lossen. Een open houding, wederzijds vertrouwen en continue investering in de relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer zijn essentieel voor succes.

Vraag 16: Wat vindt u van de duur van de transitieperiode die is voorgesteld (6 maanden na opdrachtverstrekking) en welke stappen zou u hierin wensen terug te zien?

De meeste van de aan deze marktconsultatie deelnemende ondernemingen vinden de voorgestelde transitieperiode van zes maanden realistisch en passend, gelet op de complexiteit en schaal van het contract. Deelnemende ondernemingen geven aan dat de transitieperiode essentieel is voor het opbouwen van een goede samenwerking, het inrichten van systemen, het leren kennen van het areaal en het gezamenlijk afstemmen van verwachtingen en werkwijzen. Belangrijke stappen die men graag terugziet zijn: nulmetingen, overdracht van data en areaalinformatie, teamvorming, veiligheidsafspraken, het opstellen van uitvoeringsplannen en het creëren van een gezamenlijke basis om problemen tijdens de uitvoering te voorkomen.

Vraag 17: Vindt u deze opdracht aantrekkelijk om op in te schrijven? Zo ja, welke aspecten, voordelen en doelen motiveren u en wat verwacht u van ons als RVB? Indien niet, wat weerhoudt u ervan?

Alle deelnemende ondernemingen vinden de opdracht aantrekkelijk om op in te schrijven, vooral vanwege de integrale scope, langdurige looptijd en de mogelijkheid om continuïteit en samenwerking met het RVB op te bouwen of voort te zetten.

Ondernemingen geven aan dat zij van het RVB vooral duidelijke communicatie, een gelijk speelveld, realistische en SMART geformuleerde eisen, ruimte voor partnerschap en beperking van administratieve lasten verwachten. Enkele deelnemende ondernemingen uiten hun zorg voor het toepassen van een model met een te sterke focus op prijs of een onevenwichtige gunningsmodel, wat voor hen een reden kan zijn om niet in te schrijven. In dit kader wordt door diverse ondernemingen aangegeven dat zij het belangrijk vinden dat de inschrijving grotendeels op kwaliteit wordt beoordeeld en niet zo zeer op prijs.

Vraag 18: Als u aanbevelingen heeft die niet via de vragen aan bod zijn gekomen, verzoeken wij u deze eveneens als apart kopje "aanvullingen" op te nemen.

Belangrijke thema's die veelvuldig terugkomen zijn:

✓ Aanbevelingen:

1. Stel functionele- in plaats van gedetailleerde technische eisen op:
 - Hierdoor kunnen ondernemingen hun expertise optimaal inzetten en ontstaat er ruimte voor maatwerk, innovatie en doelmatigheid.
 2. Kies voor een gunningsmodel waarin kwaliteit zwaar meeweegt.
 3. Zorg voor heldere, SMART geformuleerde eisen en beoordelingscriteria:
 - Dit voorkomt interpretatieverschillen en zorgt voor een gelijk speelveld. Ook bij duurzaamheid en Social Return wordt om eenduidigheid gevraagd.
 4. Geef ruimte voor flexibele en toekomstbestendige samenwerking:
 - Door bijvoorbeeld een dynamische KPI-structuur of ruimte in de contractscope kunnen innovaties, veranderende omstandigheden en voortschrijdend inzicht worden meegenomen.
 5. Pas op voor uitsluiting door combinatie van vakdisciplines of zware referentie-eisen:
 - Sommige bedrijven vrezen buiten spel te staan als de aanbesteding te complex of breed is opgezet. Men pleit voor toegankelijkheid voor zowel groene- als civiele partijen.
 6. Verbeter de praktische uitvoerbaarheid:
 - Voorstellen variëren van kortere aanmeldtijden voor toegang tot terreinen tot het toepassen van bouwteamconstructies voor meer samenwerking.
-

⚠ Aandachtspunten:

- Te hoge inschrijfkosten zonder redelijke vergoeding.
-

● Overige suggesties:

- Overweeg ISO27001 (dataveiligheid) als eis.
 - Beoordeel Social Return ook op visie en structurele invulling.
 - Geef ruimte aan innovatie, bijvoorbeeld door pilotprojecten.
 - Denk na over alternatieve contractvormen zoals UAV met bouwteam.
-