



Shared Service Center DJI

Inkoopuitvoeringscentrum

Contactpersoon

D. Fonse

T 088 07 54321

ssc@dji.minjus.nl

Datum

17 maart 2025

Projectnaam

Marktverkenning Beveiliging

verslag

Samenvattend verslag marktverkenning
Beveiligingsdiensten, -processen en -techniek

Omschrijving	Marktverkenning Beveiliging
Vergaderdatum en -tijd	24 februari 2025, 13.00 uur
Vergaderplaats	--
Aanwezig	Rijksbeveiligingsorganisatie (RB) Categorie Beveiliging en BHV IUC-DJI

DJI heeft op 16 december 2024 een aantal bedrijven uitgenodigd om deel te nemen aan een marktverkenning voor Beveiligings-diensten, -processen en -technieken.

Dit is een initiatief vanuit de Rijksbeveiligingsorganisatie (RB) in samenwerking met de categorie Beveiliging en BHV.

Alle informatie betreffende deze marktverkenning kunt u vinden in de vier bijgevoegde documenten, te weten:

- 20241212 Marktverkenning Beveiliging (incl. Bijlage C: lijst van uitgenodigden Marktverkenning);
- 20241127 Bijlage A Uitgangspunten en randvoorwaarden verkenning;
- 20241205 Bijlage B Omschrijving dienstverlening RB; en
- 20250226 Samenvattend verslag Marktverkenning Beveiligingsdiensten, -processen en -techniek (onderhavig document)

De verkenning is de voorbereiding voor een later uit te voeren bredere marktconsultatie in het kader van (Europese) aanbestedingen op het gebied van Beveiliging.

De verkenning is opgesteld door het Inkoop Uitvoerings Centrum van de DJI (IUC DJI). Het doel van de verkenning is informatie in te winnen die een bijdrage kan leveren aan de voorbereiding van een aanbesteding voor verwerving van Beveiligingsdiensten, -processen en -techniek.

Op de gestelde vragen hebben zeven marktpartijen gereageerd. Deze zeven partijen zijn allen uitgenodigd om in gesprek te gaan over beveiligingsdiensten, -processen en -techniek.

De ingediende inhoudelijke antwoorden en documentatie alsook de presentaties, zijn door een aantal marktpartijen aangemerkt als strikt bedrijfsvertrouwelijk. Om

deze reden is in dit verslag de ontvangen informatie geanonimiseerd en op geaggregeerd niveau samengevat.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum

Verloop van de gesprekken:

Er wordt een korte voorstelronde gehouden.

Datum
17 maart 2025

De opdrachtgever verzorgt een schets van de huidige situatie waarin de arbeidschaarste op de volledige arbeidsmarkt aan de orde komt.

De huidige situatie:

Sinds COVID-19 kampt de gehele arbeidsmarkt met personeelstekorten, waaronder ook de beveiligingsbranche. Factoren zoals de concurrerende arbeidsmarkt, de tarievendruk en de handhaving van de ZZP-regels (wet DBA) verergeren deze situatie. Dit brengt het risico met zich mee dat onze leveranciers de continuïteit van de dienstverlening op de Rijkslocaties niet kunnen waarborgen, wat ingrijpende gevolgen kan hebben voor onze afnemers, zoals het niet kunnen openen van locaties. Daarnaast spelen imagoschade, een dalende kwaliteit en een te sterke focus op kwantiteit een negatieve rol. Al deze factoren maken het voor de Rijksorganisatie Beveiliging en Logistiek (RBL) uitdagend om de gestelde doelen te bereiken.

De gewenste situatie:

RBL streeft ernaar flexibel mee te bewegen binnen het dynamische veiligheidslandschap. Dit omvat het waarborgen van de continuïteit op alle Rijksgebouwen, het inzetten van eigen expertise, en het delen van kennis en ervaringen om de dienstverlening efficiënter in te richten. Daarnaast zet RBL techniek in ter ondersteuning van de medewerkers, zodat zij hun werk optimaal kunnen uitvoeren. De mens – ons belangrijkste kapitaal – wordt ingezet waar dit het meest nodig is, met aandacht voor het opleiden van nieuwe beveiligers en het aangaan van sterke partnerships met leveranciers.

RBL wil de samenwerking met leveranciers op een andere manier vormgeven en heeft daarom de uitvraag opgedeeld in drie pijlers, namelijk diensten, techniek en processen. Ons werk draagt bij aan een veiliger Nederland, en een goede samenwerking met zowel afnemers als leveranciers is daarbij essentieel. De maatschappelijke opgave vormt het fundament van deze samenwerking, waarbij techniek, mens en samenleving centraal staan.

Presentatie / Dialoog

De leverancier heeft de mogelijkheid zijn bedrijf daarna te presenteren en/of hun producten toe te lichten.

Tijdens de dialoog worden over en weer verdiepende vragen gesteld en antwoorden gegeven.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum

Datum
17 maart 2025

DJI wil daarbij nadere inzichten inwinnen over welke mogelijkheden de markt ziet en welke oplossingen geboden kunnen worden betreffende het beveiligingsvraagstuk vanuit drie categorieën bedrijven, te weten bedrijven die zich in hoofdzaak richten op:

- Beveiligingsdiensten;
- Beveiligingsprocessen; en/of
- Beveiligingstechnieken.

Aangegeven bij de marktverkenning is dat alles vertrouwelijk zal worden behandeld. Gebaseerd op de individuele verslagen van de gesprekken is een samenvattend verslag opgesteld dat tevens aan elke deelnemende partij wordt gestuurd. De samenvatting wordt tevens bij een geplande bredere marktconsultatie gevoegd, zodat elke geïnteresseerde partij op de hoogte is van wat er besproken is in de marktverkenning. Deze bredere marktconsultatie is een deel van de voorbereiding voor de RB/categorie-aanbesteding voor de klanten Rijkswaterstaat en het Openbaar Ministerie.

Globaal zijn de volgende zaken aan de orde gekomen:

Ontwikkelingen van contracten

- Contracten worden voor langere perioden afgesloten. Voorheen was de standaard 4 jaar met mogelijke optie jaren terwijl nu 5 tot 10 jaar meer gebruikelijk is;
- Er wordt gezocht naar slimmere samenwerkingsconstructies: als voorbeeld zijn genoemd: joint-venture, PPS-constructie en flexibele contracten;
- Prestatiecontracten voor beveiliging waarin de veiligheid functioneel op hoog niveau uitgevraagd wordt (waarin alleen de kaders van veiligheid en een maximaal bedrag als uitgangspunt zijn gesteld)

Inrichting van aanbestedingen

- Stuur aan op verandering in de uitvraag en vraag hier bewijslast voor: dus hoe gaat de opdrachtnemer de verandering (dus niet alleen manbeveiliging als dienst maar het complete systeem van beveiliging) realiseren;
- Vraag risicoanalyse uit bij PBO per (nieuwe) locatie. Op basis van het risicoprofiel wordt bepaald welke beveiligingsinzet/technologie het beste gebruikt kan worden. Dit advies is dan het startpunt voor de invulling van de dienstverlening;
- Vraag casus uit met als doel dat hieruit blijkt dat er commitment is en er een verandering gerealiseerd wordt;
- Prijsmodel voldoende specificeren met alle kostenonderdelen zodat dit flexibel ingericht kan worden;
- Indexering op alleen het consumentenprijsindexcijfer ziet soms onvoldoende op de ontwikkelingen in de markt;
- Aanbestedingen worden conservatief ingestoken met één 'meetmoment' aan de voorkant. Er is te weinig aandacht voor de uitvoering van

bijvoorbeeld 8 jaar waarin goede (dus haalbare) KPI's in de SLA het verschil kunnen maken;

- Het begrip veiligheid moet helder gedefinieerd worden omdat onhelderheid hiervan bron is voor miscommunicatie. Veiligheid kan verschillen per locatie of eindklant.
- Het geven van meer ruimte aan de opdrachtnemer in de aanbestedingsstukken voor het toepassen van creativiteit, denk hierbij aan het aantal pagina's versus het volume van de aanvraag.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum

Datum
17 maart 2025

Prestatieprikkels/Incentives

- Het opleggen van boetes wordt door opdrachtnemers als pijnlijk ervaren en hebben een grote impact. Hier zou meer aandacht aan gegeven moeten worden in de zin van:
 - geen boetebepaling zonder ook beloning-bepaling;
 - geen boetes als deze het gevolg zijn van overname personeel door opdrachtgever;
 - overname personeel pas na bepaalde periode van inzet;
 - opstellen en uitvoeren van een verbeterplan voordat een boete wordt gegeven.
- Een aantal voorbeelden voor prestatieprikkels die aan de orde zijn geweest:
 - een innovatiebudget opnemen in het contract;
 - het delen van de opbrengst van besparingen over opdrachtgever en opdrachtnemer;

Scope aanbestedingen/contracten

Er zijn verschillende adviezen ontvangen over hoe de scope van de aanbestedingen eruit zou kunnen zien. Deze adviezen waren zoals verwacht 'gekleurd' door de pijlers zoals genoemd in de uitnodiging voor de marktverkenning. In het kort waren deze adviezen:

- Maak kleinere percelen waardoor meer partijen goed behapbare aanbiedingen kunnen doen;
- Maak techniek meer leidend in de aanbesteding en de manbeveiliging meer volgend;
- Maak de techniek leverancier ketenverantwoordelijk voor de gehele beveiliging;
- Vraag techniekbeveiliging los van de manbeveiliging uit en stel doelstellingen vast om techniekbeveiliging te laten groeien met X% en manbeveiliging te laten krimpen met Y%;
- Maak innovatie een speerpunt in de aanbesteding (kader, looptijd en partnership);
- Identificeer neventaken en stoot deze af van de beveiliging;
- Houd de scope zoals deze momenteel is. De markt kent deze benadering en kan hier goed op aanbieden;
- Meer techniek betekent meer gevoel van onveiligheid en daarmee behoefte aan meer manbeveiliging;
- Rol van procespartijen is met name relevant in voortraject van aanbestedingen alsmede als in samenwerking met andere partijen gewerkt kan worden. Tenslotte kan bijgedragen worden aan pilots op locaties met verschillende veiligheidsniveaus die vernieuwingen in de dienstverlening exploreren.

Samenwerking opdrachtgever-opdrachtnemer-derden

- Beschrijf functioneel in de EA hoe het partnership en de governance vormgegeven moet worden waarbij het gemeenschappelijk belang benoemd wordt;
- Creëer een gemeenschappelijk belang bij de leveranciers van techniek en leveranciers van dienstverlening;
- Betrek stakeholders die met name op het gebied van techniek showstopper kunnen zijn. Bij de beveiliging van rijksgebouwen is dit met name het RVB;
- Betrek stakeholders die met name op het gebied van acceptatie van de oplossing showstopper kunnen zijn. Bij de beveiliging van rijksgebouwen zijn dit met name de gebruikers van deze gebouwen;
- Open communicatie voor wat betreft bovenstaande twee punten voorkomt dat er tijd verloren gaat met het werken aan een oplossing die niet gerealiseerd kan worden;
- Ontwikkel als opdrachtgever een visie op relationeel/strategische samenwerking en vraag of en hoe inschrijver hierop aansluit en/of waarde toevoegt;

Shared Service Center DJI

Inkoopuitvoeringscentrum

Datum

17 maart 2025

Overige aandachtspunten

- Er zijn verschillende verdienmodellen van leveranciers. Het verdienmodel dat ervan uit gaat dat er met een melding, geld verdiend wordt, is een verdienmodel waarbij de leverancier geen waarde toevoegt. Een verdienmodel dat uitgaat van een bepaalde uptime (reguliere veilige toegang tot een gebouw) is een veel beter verdienmodel.
- Big data kan gebruikt worden om verbeteringen in de beveiliging door te voeren en is minder ingrijpend dan Artificial Intelligence (AI). Bij Big data wordt bijvoorbeeld vastgesteld dat een gebouw vrijdags maar voor 10% bezet wordt, door het analyseren van de data. Er kan dan een beslissing genomen worden dat de medewerkers die vrijdags op locatie werken in een ander nabij gelegen gebouw kunnen werken. Het betreffende gebouw kan dan vrijdags gesloten blijven;
- Doel van RB en de categorie Beveiliging moet vastgesteld zijn: is dit de efficiëntere inzet van personeel, een geldelijke besparing of is dit kwaliteitsverhoging. Ook een combinatie moet helder gedefinieerd zijn;
- Er worden mogelijkheden gezien om door gedragsbeïnvloeding het vertonen van veilig gedrag op de locaties positief te beïnvloeden. Dit geldt ook voor het verkrijgen van een hoger gevoel van veiligheid.

Tenslotte is voor ons bevestigd dat bedrijven binnen een pijler vanuit een bepaald kader denken/werken. Met als belangrijk punt dat bedrijven die de conservatieve beveiliging (diensten) in het verleden verzorgden, de status quo meer willen behouden dan de bedrijven die meer op processen en technieken inzetten.

RB/IUC-DJI heeft op vragen van de leverancier met betrekking tot de richting van aanbestedingen geen andere informatie verstrekt dan zoals opgenomen in het Marktconsultatiedocument.

Shared Service Center DJI
Inkoopuitvoeringscentrum

Datum
17 maart 2025

De leveranciers worden bedankt voor hun bijdragen.

Nadat gesprekken zijn gevoerd met zeven van de uitgenodigde partijen, zal RB intern in gesprek gaan voor verdere vormgeving van de geplande bredere marktconsultatie. Mogelijk zullen in dit kader ook verdiepende gesprekken gevoerd gaan worden met enkele klanten/gebruikers waar een resultaatgerichte uitvraag tot een goed resultaat heeft geleid.

De partijen die hebben deelgenomen aan de gesprekken zijn:

Procespartijen
Vlirdens
Security adviesgroep
Techniekpartijen
Unica access en security / Nsecure
Boon Edam
Dienstenpartijen
G4S
Trigion
Securitas