



Marktconsultatie document

Concept fase

IVO Rechtspraak

AV 2026 - Audiovisuele en communicatie middelen en
diensten voor digitale zittingszalen

Raad voor de rechtspraak

Contactpersoon:	Richard Driessen
Datum:	30-06-2025
Kenmerk:	TenderNed
Versie	0.7
Status	Concept

Inhoud

1. Inleiding	2
1.1 De aanbestedende dienst	3
1.2 Contactpersoon voor deze Marktconsultatie	3
1.3 De opbouw van het Marktconsultatie documenten.....	3
2. Aanleiding van deze Marktconsultatie	3
2.1 Het doel van de Marktconsultatie.....	4
3. Wat is de scope van de Marktconsultatie?.....	4
4. Aanbestedingsdocumenten.....	6
4.1 Vragen over de aanbestedingsdocumenten	7
5. Hoe verloopt de procedure?	9
5.1 De Marktconsultatie	10
5.2 TenderNed	10
5.3 Planning Marktconsultatie	10
5.4 Uitnodiging deelnemers	11
Bijlage A Begrippenlijst.....	13

1. Inleiding

Marktconsultatie Document:

AV 2026 - Audiovisuele en communicatie middelen en diensten voor digitale zittingszalen

Voor u ligt het tweede marktconsultatiedocument (**conceptfase**) ter voorbereiding op de aankomende Europese aanbesteding, die georganiseerd wordt door de aanbestedende dienst IVO Rechtspraak. Dit document is bedoeld om u te informeren over het proces en de doelstellingen van de marktconsultatie, en om uw waardevolle input te verzamelen in de aanloop naar de daadwerkelijke aanbesteding.

De voorbereiding op deze aanbesteding bestaat uit ten minste twee fases die verdeeld zijn in de Oriëntatiefase (reeds uitgevoerd) en de Conceptfase. Deze fasering is cruciaal om zowel inzicht te krijgen in de mogelijkheden van de markt als om de aanbestedingsstukken optimaal vorm te geven.

Conceptfase

Op basis van de tijdens de Oriëntatiefase verkregen inzichten, heeft de Rechtspraak een concept-aanbestedingsleidraad opgesteld. Deze conceptfase is bedoeld om de leidraad en de bijbehorende documenten te toetsen. Door de vroege beschikbaarstelling van de aanbestedingsstukken (versie 0.7), het beantwoorden van vragen vanuit de aanbestedende dienst en eventuele verduidelijkingsgesprekken, kan Ivo Rechtspraak profiteren van aanvullende informatie van geïnteresseerde partij.

De doelstelling is om met behulp van uw feedback de details van de aanbesteding te optimaliseren en te zorgen dat de uiteindelijke documenten nog beter aansluiten bij zowel de behoeften van de Rechtspraak als de mogelijkheden van de markt.

Wij nodigen u van harte uit om deel te nemen aan deze marktconsultatie en waarderen uw bijdragen enorm. Samen met u willen we zorgen voor een succesvolle en toekomstgerichte aanbesteding, die recht doet aan de eisen en verwachtingen van alle betrokken partijen.

Met vriendelijke groet,

Namens IVO Rechtspraak
Gedelegeerd Opdrachtgever, de heer Rob Maas/Ufuk Köker
Projectleider, Menno Jansen

1.1 De aanbestedende dienst

IVO Rechtspraak, de Informatie Voorzieningen Organisatie van De Rechtspraak, fungeert als de aanbestedende dienst en opdrachtgever. Als ICT-dienstverlener voor De Rechtspraak beschikt IVO Rechtspraak over diepgaande kennis van zowel de organisatie als haar werkprocessen. Het biedt op maat gemaakte ICT-oplossingen ter ondersteuning van de rechterlijke macht. Voor meer informatie over IVO Rechtspraak en haar diensten kunt u terecht op de website van De Rechtspraak.

zie: <https://www.rechtspraak.nl/Organisatie-encontact/Organisatie/Landelijke-diensten/ivorechtspraak/Paginas/default.aspx>

1.2 Contactpersoon voor deze Marktconsultatie

Voor deze marktconsultatie in de conceptfase hanteren we de volgende spelregels:

- Alle communicatie verloopt exclusief via TenderNed, gebruik daarvoor de berichtenmodule en richt uw vragen of reacties aan de contactpersoon hieronder aangegeven.
- Alle correspondentie over deze conceptfase dient via TenderNed te worden ingediend en beantwoord.
- De informatieve gesprekken met de vooraf geselecteerde deelnemers over de in hoofdstuk 4 genoemde thema's worden geleid door de projectleider.

Deze opzet waarborgt een transparant, eerlijk en gestructureerd proces,

Uw contactpersoon is Richard Driessen, die optreedt als inkoopadviseur ICT.

1.3 De opbouw van het Marktconsultatie documenten

Dit Marktconsultatiedocument is opgesteld om de procedure, voorwaarden, werkwijze en intenties van de marktconsultatie duidelijk uiteen te zetten. Het bevat een uitleg over het consultatieproces, achtergrondinformatie over het project en een formulering van de te bespreken thema's met de geselecteerde marktpartijen.

In dit document vindt u:

- In hoofdstuk 2. Een beschrijving van de aanleiding en doelen van de marktconsultatie
- In hoofdstuk 3. Een schets van de scope van de opdracht
- In hoofdstuk 4. Een overzicht van bijlages en de vragen die de aanbestedende dienst heeft.
- In hoofdstuk 5. Een beschrijving van de procedure die de Aanbestedende Dienst volgt bij deze marktconsultatie.

2. Aanleiding van deze Marktconsultatie

De Rechtspraak heeft de afgelopen jaren aanzienlijke stappen gezet in het digitaal transformeren van zittingszalen, met als doel het faciliteren van alle type zittingen, de traditionele fysieke zitting als ook verschillende vormen van een online zitting (volledig online en hybride). Met het aflopen van de huidige raamovereenkomst AV2022 per 31 maart 2026 en het besluit deze niet te verlengen, staat de organisatie voor de uitdaging om de volgende fase in te gaan.

De noodzaak voor geavanceerde voorzieningen is tegenwoordig groter dan ooit, niet alleen voor innovatie, renovatie- en nieuwbouwprojecten, maar ook voor het verbeteren van de bestaande AV-infrastructuur.

In deze snel veranderende wereld van de rechtszaal is er een groeiende behoefte aan partnerschappen die verder gaan dan traditionele leveranciers-relaties. Zowel de leveranciers als IVO Rechtspraak moeten meer betrokkenheid, sturing en technologische kennis tonen om aan de eisen van deze nieuwe tijd te voldoen en continuïteit van de zittingen te borgen.

Met het oog op de introductie van een nieuw Wetboek van Strafvordering in 2029 en opkomende technologische innovaties, zoals AV over IP, as-a-service modellen en kunstmatige intelligentie is het essentieel dat de Rechtspraak goed voorbereid de toekomst ingaat. Daarom nodigen we marktpartijen uit voor een marktconsultatie in de vorm van een oriëntatiefase en de nu onderhavige conceptfase. Deze consultaties zijn bedoeld om in een vroeg stadium met geselecteerde marktpartijen zowel mondeling in gesprek te gaan als

schriftelijk vragen te stellen, zodoende de contouren van de nieuwe aanbesteding samen met de Ondernemers vorm te geven en ervoor te zorgen dat deze optimaal aansluit bij de mogelijkheden die de markt biedt en de veranderende behoeften en eisen van de rechtszaal.

2.1 Het doel van de Marktconsultatie

Het doel van deze marktconsultatie is om ervoor te zorgen dat de uitvraag aansluit bij wat de markt kan bieden en om de inkooprisico's te beheersen. Of de aanbestedende dienst daadwerkelijk een (Europese) aanbesteding zal starten, en zo ja, op welke manier of in welke vorm, is nog niet beslist. We laten dit onder andere afhangen van de reacties en feedback die we tijdens deze marktconsultatie ontvangen.

De Marktconsultatie levert voordelen voor alle betrokken partijen op. De Aanbestedende Dienst constateert wat er mogelijk is en wat er leeft in de markt. Zo helpt het om vooraf aan een daadwerkelijke aanbesteding de eisen en eigenschappen van de gevraagde levering/dienst zo te formuleren dat de markt op een goede wijze kan aanbieden en dat de latere uitvoering van de overeenkomst goed aansluit bij de behoefte van De Rechtspraak.

Verder beogen we met deze Marktconsultatie een goed beeld te krijgen van de mate van interesse en de mogelijkheden en onmogelijkheden in de markt en de dienstverlening. Zo komen we tot een haalbaarheidsinschatting en randvoorwaarden van een eventuele Europese aanbesteding. Voor de ondernemers die erbij betrokken zijn, is het voordeel dat zij al in een vroeg stadium kunnen meedenken over het opstellen van het bestek voor de Europese aanbesteding. Hierdoor kunnen zij bijdragen aan het behalen van de doelen die voor het project zijn vastgesteld. De markt kan bijvoorbeeld invloed uitoefenen op eisen die we opnemen in de aanbestedingsstukken. Hierdoor dragen de Ondernemers bij aan het vergroten van de succeskans van de mogelijke aanbesteding.

Het doel van de Marktconsultatie is verder om per thema zoals beschreven in hoofdstuk 4:

- Vroegtijdig Ondernemers te betrekken bij en te interesseren in de mogelijke aanbesteding.
- Een beeld te krijgen van de interesse van de markt in de mogelijke opdracht.
- Te bepalen welke aanbestedingsstrategie het best past.
- Nagaan of de opdracht richting haalbaar is.
- Inzicht krijgen in huidige en toekomstige marktontwikkelingen.
- Onderzoeken of er innovatieve oplossingen zijn voor bestaande problemen binnen de thema's.
- Ondernemers vroegtijdig betrekken en interesseren voor de mogelijke aanbesteding.
- Onze eigen uitgangspunten en aannames toetsen.
- Eigen ideeën en oplossingsrichtingen te toetsen en te evalueren.
- Inzicht krijgen in beschikbare ervaringen en marktaanbod op het gebied van wet- en regelgeving.
- Visies, suggesties en ideeën van ondernemers verzamelen.
- Beeld vormen van de marktfocus en interesse in de mogelijke opdracht.
- Bepalen welke aanbestedingsstrategie het best past.
- Ervoor zorgen dat het uiteindelijke programma van eisen helder en niet te specifiek is.

De door u gegeven antwoorden tijdens de gesprekken dienen als één van de informatiebronnen voor de komende aanbesteding.

3. Wat is de scope van de Marktconsultatie?

De Marktconsultatie scope omvat de voorziening van audiovisuele middelen voor zittingszalen, enquêtekamers, verhoorkamers, andere primaire procesruimtes en vergaderzalen. Dit omvat vergadersets, presentatieschermen en gerelateerde voorzieningen. De dienstverlening bestaat uit de levering van AV-diensten en -middelen, installatie en advies, onderhoud van bestaande systemen, hardware leveringen, en on-site architectuur support.

Meubilair zal als onderdeel van het ontwerp door de AV-leverancier worden geleverd, waarschijnlijk via onder aanneming.

Daarnaast zal de toekomstige leverancier het support op locatie als onderdeel van het partnerschap gaan uitvoeren om de continuïteit te borgen.

CPV codes:

32320000-2 Televisie- en audiovisuele uitrusting
32321200-1 Audiovisuele uitrusting

32321300-2 Audiovisuele materialen

50340000-0 Reparatie en onderhoud van audiovisuele en optische uitrusting

51310000-8 Installatie van radio-, televisie-, audio- en video-uitrusting

4. Aanbestedingsdocumenten

De Aanbestedende Dienst heeft naast het beschrijvend document zorgvuldig verschillende Aanbestedings documenten geformuleerd, die hieronder in de tabel zijn weergegeven. Uw bijdrage hieraan vereist weliswaar de nodige tijdsinvestering, maar we waarderen deze zeer. Als het tot een aanbesteding leidt, verwachten we dat deze ook voor u beter op de markt aansluit.

Bijlages behorende bij Beschrijvend document openbare procedure AV DZZ 2026	
Controle lijst / checklist indienen Inschrijving	
1.	Bijlage 01 Begrippenlijst
2.	Bijlage 02 Algemene voorwaarden ARBIT 2022_sept2022
3.	Bijlage 03 Conceptovereenkomst_ARBIT_2022_sept_2023
4.	Bijlage 04 Concept verwerkersovereenkomst-arbit-2022-feb2024
5.	Bijlage 05 format NVI
6.	Bijlage 06 UEA via TenderNed
7.	Bijlage 07 Format Kerncompetenties
8.	Bijlage 08 Antwoorden gunningscriteria
9.	Bijlage 09 AV2026 Tarievenlijst AV-leveringen onderhoud en diensten
10.	Bijlage 10 huidige situatie + dienstverlening
11.	Bijlage 11 - Model DAP
12.	Bijlage 12- Service Level Agreements v1.0
13.	Bijlage 13 - Programma van Eisen
14.	Bijlage 14 exit en re-transitieplan
15.	Bijlage 15 wachtkamerregeling
16.	Bijlage 16 BIBOB
17.	Bijlage 17- CMDB export TOPdesk Zittingzaal B Leeuwarden (voorbeeld)
18.	Bijlage 18 Baseline DZZ 1.1 functionele beschrijving
19.	Bijlage 19 Technisch handboek AV-leveranciers 0.7
20.	Bijlage 20 - Realisatie proces
21.	Bijlage 21 Architectuurvisie DZZ
22.	Bijlage 22 – Programma van Wensen
23.	Bijlage 23 - Typical_zittingszalen_1.4
24.	Bijlage 24 – Voorbeeld Usecase 0.1
25.	Bijlage 24A – AV2026 Tekening zittingzaal A
26.	Bijlage 24B – AV2026 Tekening zittingzaal B
27.	Bijlage 24C – AV2026 Tekening zittingzaal C
28.	Bijlage 24D – AV2026 Tekening zittingzaal D
29.	Bijlage 24E- Peutz Site survey zittingzaal B
30.	Bijlage 25 – Zittingzalen in Nederland_opgeschoond
31.	Bijlage 26- AV2026 functieomschrijvingen
32.	Bijlage 27 - Beheerplatform

Let op: de verstrekte documenten verkeren nog in de conceptfase.

Een belangrijk onderdeel dat op dit moment nog ontbreekt, is de CMDB. Er is echter wel een voorbeeld bijgevoegd om inzicht te geven in de informatie-elementen die gedeeld worden. Dit stelt inschrijvers in staat om hier alvast een oordeel over te vormen.

Daarnaast kunnen inhoudelijke onderdelen binnen de aanbestedingsstukken nog worden aangepast, mede op basis van deze marktconsultatie, maar ook omdat ze nog niet definitief zijn vastgesteld. Dit betreft onder andere de omvang van de opdracht en de governance, de puntentoekenning, weging en beoordelingssystematiek en de aantallen en exacte formulering van de gunningscriteria

4.1 Vragen over de aanbestedingsdocumenten

De vragen die de aanbestedende dienst heeft over de meegestuurde documenten zijn hieronder onderverdeeld per thema:

Onderwerp	Vragen
Eisen en scope	➤ Zijn de beschreven functionele en technische eisen realistisch en uitvoerbaar? ➤ Zijn er eisen die volgens u disproportioneel of verouderd zijn? ➤ Mist u belangrijke eisen die essentieel zijn voor de beschreven dienstverlening? ➤ Is de omschreven scope voldoende duidelijk en volledig (bijv. onderhoud, vervanging, servicelevels)? ➤ Zijn alle security en privacy eisen haalbaar? Is bv de gewenste security mogelijk op een audiorecorder? ➤ Is het in uw ogen mogelijk om aan alle duurzaamheidseisen te voldoen? ➤ Welke (technologische) ontwikkelingen moeten we nog meer meenemen in de aanbesteding om toekomstbestendig te blijven gedurende de looptijd? ➤ PvE Functioneel/Technisch – Eis #6: We overwegen de eis voor autonoom werkende installaties per zittingzaal te laten vervallen, mits er een centrale oplossing met hoge beschikbaarheid wordt geboden. Vindt u dat deze eis op deze manier correct en duidelijk is verwoord? Zo niet, wat zou uw voorstel zijn voor een betere formulering? ➤ In de prijslijst staat onder 4A een lijst met functies. Voldoen deze functies om invulling te geven aan deze opdracht, of moeten er nog functies worden toegevoegd? Zo ja, wat is de omschrijving van deze extra functie(s)? De functies worden toegelicht in bijlage 26. Komt deze toelichting overeen met hoe u de functies zou beschrijven?
Leverings- en implementatiecapaciteit	➤ Welke risico's die nu nog niet zijn beschreven in de transitie ziet u en hoe kunnen we die mitigeren? ➤ Welk risico ziet u in de gewenste aantallen realisaties en beheerde zalen?
Diensten & ondersteuning	➤ Zijn de gevraagde servicelevels (SLA/KPI's) reëel en marktconform? ➤ Welke vormen van ondersteuning (remote, on-site) zijn volgens u efficiënt bij een landelijke dekking? ➤ Heeft u suggesties voor het inrichten van het contractbeheer of escalatiestructuur? ➤ Wat is de gebruikelijke garantietermijn op de apparatuur die jullie leverancier biedt? ➤ Welke garantie bieden jullie doorgaans op de complete oplossing? ➤ Tot welke leeftijd van de installatie kunnen jullie een servicegarantie met resultaatverplichting bieden? Vanaf welk moment wordt dit 'best effort'? ➤ Hoewel in de oplossing een ringleiding wordt gevraagd, constateren we dat steeds minder slechthorenden hiervan gebruikmaken vanwege het afnemende aantal hoortoestellen met telecoil. Wat is uw visie hierop?
Aanbestedingsdocumenten & gunningscriteria	➤ Zijn de gunningscriteria (en de weging ervan) helder, eerlijk en stimulerend voor kwaliteit en innovatie? ➤ Zijn de gevraagde bewijsstukken of referenties goed haalbaar en passend bij de marktpraktijk? ➤ Zijn er delen van het Programma van Eisen die voor interpretatie vatbaar zijn? Wat is uw mening over de balans tussen prijs en kwaliteit in de gunningssystematiek? ➤ Is bij de gunningscriteria duidelijk waarop beoordeeld, wordt, lukt dat in de genoemde aantal A4? ➤ Is het haalbaar om deze hoeveelheid gunningscriteria te beantwoorden binnen de genoemde planning? ➤ Zijn er elementen (eisen, wensen, gunningscriteria) die naar uw mening toegevoegd moeten worden? ➤ Zijn er onderdelen in Procedurele aspecten en voorwaarden die naar uw mening disproportioneel zijn.

	➤ Is de verstrekte informatie toereikend om de use case uit de realisatie-gunningscriteria en het prijzenblad adequaat te kunnen uitwerken? Is het haalbaar om de use case uit te werken voor het aantal ruimtes zoals in de uitvraag genoemd? In een eerdere aanbesteding hebben we een DWG-bestand van de zalen en een Peutz-geluidsrapport gedeeld. Is dergelijke informatie volgens u noodzakelijk om de use case goed te kunnen uitwerken? In het kader van de use case vragen wij om een specificatie van de meubelprijzen. Acht u het haalbaar om deze per afzonderlijk meubel aan te leveren zoals is aangegeven in de prijslijst 1B? ➤ Als we calls in het prijzenblad 2B verder willen onderscheiden op basis van standaardtarieven, welke standaard calls zouden jullie dan hanteren? ➤ Ziet u elementen in de aanbesteding waarin de huidige mantelpartijen naar uw mening een onevenredig voordeel genieten? Acht u de gelijkheid van inschrijvers in dat kader voldoende gewaarborgd? ➤ Aanbestedende dienst is op zoek naar partnership en heeft hiervoor een gunningscriteria opgesteld. In hoofdstuk 5. Is de wijze zoals het partnership nu beschreven voldoende duidelijk om de vraag goed te kunnen beantwoorden? ➤ Op dit moment is er geen schouw en/of data room met opleverdocumentatie voorzien in de planning. Acht u het mogelijk om een realistische en passende aanbieding te doen zonder deze informatie? Indien nee, kunt u toelichten welke specifieke informatie u nodig acht om een goede inschrijving te kunnen doen? ➤ Op dit moment is in de aanbestedingsprocedure geen demo voorzien, omdat wij inschatten dat dit een onevenredige inspanning van inschrijvers vraagt in verhouding tot de toegevoegde waarde voor de beoordeling. Deelt u deze afweging? Of ziet u juist wél meerwaarde in het tonen van een demo tijdens de aanbesteding? Graag vernemen wij uw motivatie, ongeacht uw standpunt. ➤ Is een CMDDB noodzakelijk om te beoordelen of de installed base van AV-apparatuur in meer dan 300 zittingszalen beheersbaar is? En biedt de meegeleverde voorbeeld-CMDB voldoende informatie om de haalbaarheid en bijbehorende kosten te kunnen inschatten?
Financieel / commerciële aspecten	➤ Geeft de informatie in deze aanbesteding voldoende inzicht in de totale omvang van de opdracht? ➤ Heeft u suggesties voor een slimmere prijsstructuur (bijv., per aanvullende dienst, Afrekenmodel)? ➤ Is de lijst met rollen in de prijslijst 4A met uurtarieven compleet en is het onderscheid tussen junior, medior en senior realistisch? ➤ in sheet 2B Onderhoud is momenteel een P×Q-benadering op basis van calls toegepast. Zou een alternatieve opzet, zoals dienstverlening op basis van bestede uren, ook mogelijk zijn? ➤ We overwegen om reistijd op te nemen in het uurtarief zoals weergegeven in sheet 4A. Denkt u dat dit een geschikte benadering is? In sheet 2B is reistijd reeds inbegrepen in het tarief; hoe kijkt u daartegen aan? ➤ Meubilair is niet in de standaardprijslijst opgenomen, aangezien dit doorgaans maatwerk is dat moet aansluiten bij de uitstraling van de rechtbank. Ziet u desondanks mogelijkheden om meubilair in de standaardprijslijst op te nemen, en zo ja, hoe zou dat gerealiseerd kunnen worden? ➤ We overwegen de genoemde plafonds in 2A te gebruiken voor prijs per zaal, en een plafond voor de totale prijs. Is dit haalbaar en realistisch? ➤ We overwegen de genoemde plafonds in 2A te gebruiken voor prijs per zaal, en een plafond voor de totale prijs. Is dit haalbaar en realistisch? ➤ Wat is uw mening over de voorgestelde methodiek voor prijsindexatie? ➤ Op dit moment zijn de vaste kosten als één totaalpost gepresenteerd. In het kader van transparantie en partnership willen we deze kosten graag uitsplitsen naar herkenbare componenten. Denk hierbij

	bijvoorbeeld aan:, Servicedesk Tooling, Servicemanager, Onderhoud van de CMDB, Advies en ondersteuning Kunt u aangeven welke logische opsplitsing u zou hanteren voor deze vaste kosten? En kunt u per onderdeel een indicatie geven van het bijbehorende aantal uren of de inspanning die daarmee gemoeid is? ➤ Bij het onderhoud willen we een inschatting maken van het aantal tickets en beheer dat op afstand kan worden opgelost en uitgevoerd en zodra remote monitoring en beheer is ingericht. Wat acht u in dit kader een realistische verwachting? ➤ Wat is uw visie op het opnemen van een bonus-malusregeling in de SLA? ➤ Bent u het ermee eens dat de schatting van de financiële waarde zoals beschreven in het beschrijvend document een schatting is waar geen rechten aan kunnen worden ontleend? ➤ Bent u het ermee eens dat uit het meerjarenplan het commitment voor de opdrachten voortvloeit?
Samenwerking & contractduur	➤ Er is gekozen voor een initiële looptijd van 3 jaar, met de mogelijkheid tot drie verlengingen van telkens 2 jaar. Wat is uw visie op deze contractduur en opbouw? ○ Is de voorgestelde contractduur passend bij de investering die gevraagd wordt? ➤ Welke samenwerkingsvormen (bijv. regie- versus resultaatverantwoordelijkheid) ziet u als geschikt? ➤ Vraag ten aanzien van partnerschap en samenwerking in de keten: In onze uitvraag wordt van de opdrachtnemer verwacht dat hij zich opstelt als partner van IVO. Dit partnerschap heeft invloed op onder meer het realiseren van strategische doelen, de inrichting van communicatie en klachtafhandeling, het onderlinge vertrouwen in leverings- en betalingszekerheid, en de samenwerking met onderaannemers of ketenpartners. ○ Kunt u aangeven hoe u het 'opstellen als partner van IVO' in de praktijk zou invullen? ○ Welke concrete vormen van samenwerking ziet u als passend binnen dit partnerschap? ○ Hoe borgt u de belangen van ketenpartners binnen uw leveringsmodel? ○ Op welke wijze kan dit partnerschap bijdragen aan het behalen van gezamenlijke doelstellingen, en wat heeft u daarvoor nodig van IVO? ○ Welke risico's of randvoorwaarden ziet u rondom dit type samenwerking? ○ Kunt u een inschatting geven van het extra aantal uren per jaar dat gemoeid is met het onderhouden van een partnership met IVO, in vergelijking met een traditionele klant-leverancierrelatie zonder partnerschapsbenadering?
Duurzaamheid & innovatie	➤ Hoe kan innovatie gestimuleerd worden binnen dit contract?
Praktisch (slotvraag)	➤ Zijn er belemmeringen of onduidelijkheden in de conceptdocumenten die u zouden weerhouden van inschrijving? ➤ Heeft u algemene aanbevelingen voor verbetering van de aanbestedingsdocumenten? ➤ Staan er in deze aanbesteding zaken die u, indien deze onveranderd blijven, in een Nota van Inlichtingen toegelicht zou willen zien? ➤ Is de voorgenomen planning van de aanbesteding uitvoerbaar? Welke risico's ziet u?

5. Hoe verloopt de procedure?

In dit hoofdstuk vindt u alle informatie over de procedure van deze marktconsultatie. U krijgt een overzicht van de planning, waarbij elke stap kort wordt toegelicht. Daarnaast wordt in dit hoofdstuk uitgelegd hoe u vragen kunt stellen of zich kunt aanmelden.

5.1 De Marktconsultatie

Iedere belangstellende Ondernemer kan zich aanmelden voor deze Marktconsultatie, echter zullen voor de mondelinge consultatie naar verwachting 5 Ondernemers worden geselecteerd.

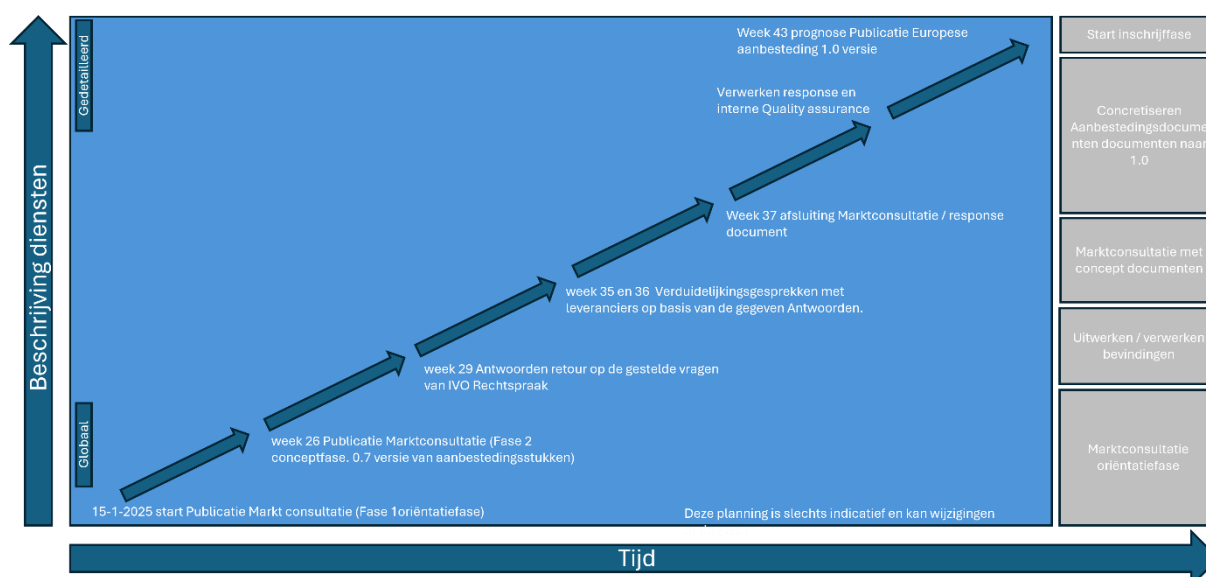
5.2 TenderNed

Deze marktconsultatie is geplaatst op de website van TenderNed (<https://www.Tenderned.nl>). dit is een online platform voor elektronisch aanbesteden. Als u technische problemen ondervindt, zoals inlogproblemen of het niet kunnen indienen van uw reactie op deze marktconsultatie, kunt u contact opnemen met de helpdesk van TenderNed via 020 - 670 8500 (bereikbaar tijdens kantooruren van 08:00 tot 17:00 uur). De leveranciershandleiding van de TenderNed-aanbestedingstool vindt u onder de knop 'Handleidingen' in TenderNed.

De Aanbestedende Dienst is niet verantwoordelijk voor eventuele storingen in TenderNed. Let op: in de TenderNed-aanbestedingstool moet u de e-mailnotificaties inschakelen om meldingen van nieuwe berichten via e-mail te ontvangen. Het is uw eigen verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat deze e-mailnotificaties niet worden geblokkeerd door uw e-mailbeveiliging, zoals firewalls en spamfilters. TenderNed is niet verantwoordelijk als deze e-mailnotificaties door uw e-mailbeveiliging worden tegengehouden. Zorg ervoor dat u altijd e-mails kunt ontvangen van de afzender TenderNed.

5.3 Planning Marktconsultatie

Op 14 Januari 2025 hebben we het eerste deel Marktconsultatie gepubliceerd via TenderNed. Vanaf dat moment ging deze Marktconsultatie officieel van start. Hieronder ziet u de verdere planning van de procedure. In de volgende paragrafen leest u bij elk onderdeel een korte toelichting.



Omschrijving	Actie IVO Rechtspraak	Week
Publicatie Markt consultatie (Concept fase)	Delen 0.7 versies van de aanbestedingsstukken	Dag: 30-6-2025
Beantwoording gestelde vragen uit hoofdstuk 4	Verwerken beantwoording in de aanbestedingsstukken	Dag: 16-7-2025- 16:00 uur
Verduidelijkingsgesprekken over de beantwoorde vragen	Individuele Gesprekken	Vanaf week 35-36
Afronding Marktconsultatie	Response document publiceren	Vanaf week 37
Publicatie Aanbestedings documenten	Delen 1.0 versies van de aanbestedingsstukken	Vanaf week 43

Aan deze planning kunnen geen rechten worden verbonden

5.4 Uitnodiging deelnemers

Op basis van de vragen die Ivo Rechtspraak gesteld heeft in hoofdstuk 4 en op basis van uw gegeven beantwoording zal de Aanbestedende dienst eventueel met u verduidelijkingsgesprekken inplannen.

Belangrijke informatie:

De gesprekken vinden plaats op nader te bepalen locatie.

Legitimatie bewijs: Voor toegang tot de locatie is een geldig legitimatiebewijs vereist als u wordt uitgenodigd.

Houd er rekening mee dat aan mondeling gegeven antwoorden geen rechten kunnen worden ontleend. We maken na de conceptfase een responsdocument die via TenderNed zal worden gedeeld. De verdere uitwerking van de gekregen informatie zal plaatsvinden in de uiteindelijke Europese aanbesteding.

Vragen over de Marktconsultatie

Als het Marktconsultatiedocument voor u onduidelijkheden bevat, kunt u hier lezen wat u kunt doen. Heeft u vragen over de inhoud of de procedure van deze Marktconsultatie? Stel deze dan via TenderNed. Gebruik hiervoor de berichtenmodule van TenderNed. Telefonisch gestelde vragen worden niet beantwoord. Dien al uw vragen en suggesties in volgens de genoemde planning in paragraaf 5.3. Door deel te nemen aan de Marktconsultatie gaat u akkoord met alle gestelde voorwaarden. U bent vrij om aanvullende documentatie aan uw reactie toe te voegen.

Voorbehouden Aanbestedende Dienst

- Wij mogen deze Marktconsultatie op elk moment stoppen
- Als we dit besluiten, krijgt u hierover bericht via de berichtenmodule in TenderNed. Daarnaast heeft de Aanbestedende Dienst de mogelijkheid om de procedure van de Marktconsultatie te allen tijde aan te passen, te wijzigen en/of uit te breiden.
- Wij vergoeden geen kosten
- Alle kosten die samenhangen met deze Marktconsultatie, zijn voor uw eigen rekening. Ook de schade die kan ontstaan door deelname aan deze Marktconsultatie is voor uw eigen risico.
- De Aanbestedende Dienst neemt bij het doorlopen van deze Marktconsultatie de beginselen van non-discriminatie en transparantie in acht, zoals bedoeld in de Aanbestedingswet 2012;
- Dit Marktconsultatiedocument is uitsluitend bestemd voor Marktconsultatie doeleinden;
- Deze Marktconsultatie is geen onderdeel van de mogelijke aanbesteding maar een consultatieronde;
- Deze Marktconsultatie dient uitdrukkelijk niet om een voorselectie te maken van gegadigden c.q. geïnteresseerde Ondernemers in het kader van een voorgenomen inkooptraject;
- Ondernemers die niet meedoen aan deze Marktconsultatie sluiten zich niet uit van verdere deelname aan een mogelijk inkooptraject. Ondernemers die deelnemen aan de Marktconsultatie sluiten zich op geen enkele wijze uit, of bevoorrechten zich in, voor een eventuele deelname aan een inkooptraject;
- Deze Marktconsultatie is voor zowel alle Ondernemers als de Aanbestedende Dienst vrijblijvend;
- (Deelnemende) Ondernemers kunnen geen rechten of verplichtingen ontleenen aan c.q. van deze Marktconsultatie tegen de Aanbestedende Dienst;
- Deelname door een Ondernemer aan deze Marktconsultatie biedt geen enkel recht op het verkrijgen van een opdracht in de aanbesteding;
- Deelnemende Ondernemers stemmen ermee in dat de Aanbestedende Dienst de door de Ondernemers aangeleverde informatie ten behoeve van een eventuele aanbestedingsprocedure geanonimiseerd in een responsdocument na de Conceptfase verwerkt waarin op hoofdlijnen verkregen inzichten worden beschreven (zonder specifieke verwijzingen naar deelnemende Ondernemers of commercieel gevoelige informatie). Zodoende ontstaat er geen kennisvoorsprong voor deelnemende Ondernemers ten opzichte van niet uitgenodigde c.q. deelnemende Ondernemers bij een aanbesteding. Dit document zal dan als Bijlage toegevoegd worden aan het aanbestedingsdocument;
- Verstrekte informatie in het kader van deze Marktconsultatie wijkt mogelijk af van in het inkooptraject te verstrekken informatie;
- De Aanbestedende Dienst behandelt de inbreng van deelnemende partijen zoveel mogelijk vertrouwelijk, waarbij de Aanbestedende Dienst in ieder geval rekening houdt met de gerechtvaardigde (zakelijke) belangen van partijen;
- De voertaal tijdens deze Marktconsultatie is Nederlands;

- De Aanbestedende Dienst is op geen enkele wijze gebonden aan de uitkomsten van deze Marktconsultatie of verplicht tot realisatie en/of aanbesteding van het project waarop deze Marktconsultatie betrekking heeft;
- De Aanbestedende Dienst honoreert claims over het gebruik van informatie, vertrouwelijkheid, of verzoeken om vergoedingen onder geen enkele mogelijkheid;
- De door deelnemende partijen ingezonden documenten beschouwen wij als openbare documenten en vrij van auteursrechten. Indien auteursrechten van toepassing zijn dan vrijwaren deze deelnemende partij(en) de Aanbestedende Dienst;
- De Aanbestedende Dienst hangt geen waardeoordeel aan de door u gegeven antwoorden op de gestelde vragen;
- De Aanbestedende Dienst behoudt zich het recht voor:
- De planning zoals opgenomen in dit document te wijzigen;
- Het voorgenomen aanbestedingsproces qua vorm en inhoud op andere wijze uit te voeren dan het proces dat mogelijk is medegedeeld;
- Deze Marktconsultatie is tijdelijk of definitief te staken.
- Voorwaarden die door een deelnemende partij worden opgesteld, zijn niet van toepassing op deze procedure.

Bijlage A Begrippenlijst

In dit document en de overige Aanbestedingsstukken hebben de navolgende begrippen, indien aangeduid met een beginhoofdletter, de volgende betekenis. Als het begrip in enkelvoud is gegeven wordt daaronder ook het meervoud begrepen. Als het begrip in meervoud is gegeven wordt daaronder ook het enkelvoud begrepen.

Aanbestedende dienst	IVO Rechtspraak
Aanbestedingsplatform	Het platform van TenderNed waarop de Aanbestedingsstukken worden geplaatst en waarop de communicatie tussen de Aanbestedende dienst en de Geïnteresseerde/Inschrijver plaatsvindt en dat als medium dient voor het indienen van een Inschrijving.
Aanbestedingswet 2012	Wet van 1 november 2012, houdende nieuwe regels omtrent Aanbestedingen, Stb. 2012, 542, zoals onder meer gewijzigd bij Wet van 22 juni 2016 tot wijziging van de Aanbestedingswet 2012 in verband met de implementatie van aanbestedingsrichtlijnen 2014/23/EU, 2014/24/EU en 2014/25/EU, Stb. 2016, 241.
AV	Audio Visuele middelen zoals gebruikt in rechtbanken.
Beschrijvend document	Dit document, inclusief Bijlagen, waarin door de Aanbestedende dienst een (nadere) omschrijving van het voorwerp en de procedure van de Aanbesteding wordt gegeven.
Bijlage	Een bijlage bij een Aanbestedingsstuk en dat daarvan integraal onderdeel uitmaakt.
Herziene documentatie	Herziene versie van Aanbestedingsstukken waarin aanvullingen en/of wijzigingen zijn verwerkt. Herziene documentatie prevaleert boven eerdere versies van de desbetreffende Aanbestedingsstukken.
Nota van inlichtingen (NVI)	Document met nadere inlichtingen over de Aanbesteding.
Ondernemer	De Partijen waaraan gevraagd wordt om mee te denken met de Rechtspraak
PPS	PPS staat voor Publiek Private samenwerking, waarin publieke en private partijen gezamenlijk een project of dienst realiseren. Dit wordt vaak toegepast bij grootschalige projecten zoals infrastructuur, huisvesting of technologie-innovaties. Hierbij worden risico's en baten gedeeld.
UC	UC staat voor Unified Communications. Dit omvat geïntegreerde communicatieoplossingen die verschillende tools zoals telefonie, videoconferenties, chat, e-mail en samenwerking combineren in één platform,
ZZaaS	Zittingzaal as a Service, een dienst waarbij volledig uitgeruste en digitaal ondersteunde zittingzalen op abonnementsbasis worden aangeboden, inclusief audiovisuele technologie en beheer.