



Marktconsultatie response document

IVO Rechtspraak

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

Contactpersoon: Richard Driessen

Datum: 15-9-2025

Kenmerk: TenderNed

Versie 1.0

Status Definitief

Inhoud

Inleiding.....	2
Korte samenvatting van ontvangen vragen, antwoorden en gesprekken.	2
Samenvatting per hoofdthema.....	2
Eisen en scope	3
Leverings- en implementatiecapaciteit.....	3
Diensten & ondersteuning	3
Aanbestedingsdocumenten & gunningscriteria	4
Conclusie	4
Afsluiting	4

Inleiding

In de periode tussen januari en september 2025 heeft IVO-Rechtspraak een marktconsultatie uitgevoerd ter voorbereiding op de aanstaande aanbesteding AV2026. Dit document vormt de afsluiting van deze marktconsultatie, die bestond uit een oriëntatiefase en een conceptfase. In het kader van deze marktconsultatie heeft het projectteam zowel schriftelijk als mondeling contact gehad met leveranciers om inzichten te verkrijgen met betrekking tot de haalbaarheid, randvoorwaarden en mogelijke oplossingen voor de beoogde opdracht. In dit responsedocument worden de belangrijkste bevindingen uit de ontvangen input beschreven en krijgen marktpartijen meer inzicht in de voorgestelde verbeterpunten en aandachtspunten in de verschillende aanbestedingsstukken.

Korte samenvatting van ontvangen vragen, antwoorden en gesprekken.

Tijdens deze marktconsultatie hebben zich via TenderNed in totaal **20 geïnteresseerde** leveranciers aangemeld. Uiteindelijk hebben **7 van deze leveranciers** daadwerkelijk gereageerd op de consultatievragen. Naar aanleiding van hun antwoorden heeft de Rechtspraak met **7 leveranciers** verdiepende gesprekken gevoerd om verdere verduidelijking te verkrijgen.

Tijdens de gesprekken spraken leveranciers hun waardering uit voor de zorgvuldige en serieuze aanpak van het aanbestedingsteam. Ze benadrukten dat de gekozen fasering daadwerkelijk zal bijdragen aan het verbeteren van zowel de aanbestedingsstukken als de gewenste kwaliteit van dienstverlening voor de Rechtspraak.

Samenvatting per hoofdthema

- **Informatieverzoeken en verduidelijking**
Leveranciers stelden vragen over technische specificaties, selectiecriteria en contractvoorwaarden. Dit zorgt voor een betere en scherpere formulering, uitgangspunten en bieden veelal handvatten om de definitieve architectuur van de aanbesteding te versterken.
- **Aanpassingen in eisen en gunningscriteria**
Er was een verdere verdieping over de haalbaarheid van bepaalde eisen. Diverse leveranciers gaven suggesties voor alternatieve, innovatieve benaderingen of passende weging van criteria, wat bijdraagt aan meer realistische, marktconforme uitvraag.
- **Randvoorwaarden, risico's en planning**
Meerdere leveranciers vroegen om verduidelijking van planningen, risico-allocatie en eventuele indexeringsmaatregelen over de prijsitems en open boek calculatie, en boden tevens suggesties om praktische uitvoerbaarheid en kostenbeheersing te verbeteren.

Eisen en scope

- **Realisme & uitvoerbaarheid:** De functionele en technische eisen worden in de kern als realistisch beschouwd. Wel is verduidelijking gewenst rond beschikbaarheid in relatie tot de scope van remote monitoring en de toepassing van security-eisen (o.a. voor audiorecorders).
- **Disproportioneel/verouderd:** Enkele opmerkingen zijn gemaakt over de eisen aan meubilair (massief eiken), te strikte beschikbaarheidseisen en verschillen in Ecovadis-criteria.
- **Aanvullingen:** Belangrijke aanvullingen betreffen lifecycle management, proactieve monitoring en verduidelijking van eisen aan transitieplannen.
- **Duurzaamheid:** Ecovadis wordt breed erkend, maar ook alternatieven (ISO 14001) worden aangedragen. De praktische haalbaarheid van CO₂-footprint rapportages en eisen aan toeleveranciers verdient verduidelijking en zijn lastig op de kleinere onderdelen binnen een te realiseren zaal.
- **Toekomstbestendigheid:** Leveranciers wijzen op standaardisatie, toekomstige AI-toepassingen (transcriptie, vertaling), cloud en security, en tijdens de uitvoering structureel overleg over innovatie-afspraken.
- **Meubels :** De meeste leveranciers gaven aan dat het haalbaar is om een standaardmeubel te specificeren en daarvoor een prijs op te vragen.
- **Scope en omvang van de opdracht:** Leveranciers vragen om meer duidelijkheid over de omvang, fasering en planning van de opdracht. De huidige uitvraag bevat ambities en vernieuwingen, maar onvoldoende concreet overzicht van de totale omvang, prioriteiten en tijdslijnen. Dit maakt het op sommige onderwerpen lastig capaciteit en resources vooraf in te schatten

Leverings- en implementatiecapaciteit

- **Transitie:** Groot aandachtspunt is borging van kennis en medewerking van de vertrekkende leverancier. .
- **Risico's realisatie & beheer:** Variatie in bestaande installaties, onvolledige documentatie (broncode, configuraties), en planning bij (ver)nieuwbouw zijn cruciale aandachtspunten. Mitigatie via technische site-surveys, uniforme standaarden en heldere acceptatiecriteria wordt aanbevolen. Hiervoor is extra aandacht voor in de vorm van een betere aan te leveren CMDB + incidentenlijst. Het geven van een demo werd door de meeste partijen niet nodig geacht.
-

Diensten & ondersteuning

- **SLA/KPI's:** Over het algemeen marktconform, maar enkele leveranciers vinden de responstijden ambitieus. Advies is om ruimte te laten voor optimalisatie in de contractfase.
- **Ondersteuning:** Breed gedragen beeld dat remote beheer de voorkeur heeft, aangevuld met on-site ondersteuning . Voor landelijke dekking zijn spreiding van monteurs, toegang tot locaties en mogelijk spare-parts van belang.
- **Contractbeheer/escalaties:** Nadruk op een duidelijke regiefunctie, vastgelegd in een Dossier Afspraken en Procedures (DAP). Dit moet de samenwerking en escalatie momenten voorkomen.

- **Garantie:**
Fabrieksgaranties op componenten variëren van 1–3 jaar, gangbaar is 2 jaar.
Leveranciers bieden doorgaans 1 jaar projectgarantie.
Support:
‘best effort’ zodra producten End-of Support zijn, afhankelijk van type component na 5-10 jaar.
- **Toegankelijkheid slechthorenden:** Mogelijk zal de traditionele ringleiding op termijn worden vervangen door alternatieve oplossingen; een transitieperiode is hier wel noodzakelijk.

Aanbestedingsdocumenten & gunningscriteria

- **Gunningscriteria:** In de basis helder, maar volgens enkele leveranciers stimuleren de huidige criteria nog onvoldoende innovatie. Een zwaardere weging van kwaliteit en innovatie zou dit versterken.
- **Referenties per kerncompetentie:** De gestelde eisen worden als te beperkt of te streng ervaren (bv. uitsluitend zittingzalen). Suggesties zijn uitbreiding naar vergelijkbare complexe omgevingen (raadszalen, auditoria, control rooms).
- **Programma van Eisen:** Over het algemeen duidelijk, maar enkele onderdelen (bv. meubilair, privacy-eisen, paginalimieten voor uitwerkingen) vragen om meer specificatie of flexibiliteit.
- **Functionele uitvraag** – Doordat er functioneel wordt uitgevraagd, kunnen leveranciers met uiteenlopende oplossingen komen. Hierdoor bestaat het risico dat in het prijzenblad geen directe vergelijkbaarheid ontstaat. Enkele leveranciers hebben suggesties aangedragen om desondanks toch op basis van kwaliteit tot een goede en eerlijke vergelijking te kunnen komen.
- **Functieprofielen** – er zijn verschillende suggesties gegeven voor functieprofielen

Conclusie

De markt bevestigt dat de gestelde eisen en uitgangspunten in grote lijnen realistisch en uitvoerbaar zijn. Tegelijkertijd is er behoefte aan iets **meer verduidelijkend** (beschikbaarheidsnormen, transitie, duurzaamheidseisen, security op AV-apparatuur) en **meer flexibiliteit** (referenties, gunningscriteria, innovatie).

Afsluiting

Door gebruik te maken van deze marktsignalen en inzichten kunnen de aanbestedingsdocumenten verder worden aangescherpt en zijn daarmee beter afgestemd op de markt. Dit zorgt ervoor dat de uiteindelijke uitvraag realistisch, uitvoerbaar en volledig wordt.

Onze dank gaat uit naar de leveranciers die de rechtspraak hebben ondersteund met hun waardevolle inzichten. Hun inzet en bereidheid om ons te helpen stellen wij zeer op prijs.

Met vriendelijke groet,