

Conclusie Marktconsultatie

1. Heeft u ervaring met het organiseren van evenementen bij overheidsinstellingen, zoals congressen, bedrijfsfeesten of andere evenementen vergelijkbaar met die van RDI? Zo ja, kunt u enkele voorbeelden geven?

Conclusie

De aanbestedende dienst heeft geconcludeerd dat de partijen in staat zijn om aan onze uitvraag te voldoen. Alle partijen geven aan ervaring te hebben met de gevraagde onderdelen, welke vergelijkbaar zijn met die van RDI. Bovendien vermeldt het merendeel van de partijen dat zij specifieke ervaring hebben binnen de Rijksoverheid met de gevraagde onderdelen.

2. Hoe ziet de markt eruit waarin u opereert? Kunt u iets vertellen over het aantal, soort en de omvang van leveranciers, en hoe deze markt te typeren is?

Conclusie

Marktpartijen geven aan dat het een markt is met veel aanbieders en hevige concurrentie. De markt is voornamelijk verdeeld in full-service aanbieders, gespecialiseerde bedrijven, kleinere bedrijven en toeleveranciers. Het betreft een markt die zowel nationaal als internationaal opereert, mede door de diversiteit aan evenementen. Actuele ontwikkelingen binnen de markt zijn: duurzaamheid, kunstmatige intelligentie, hybride evenementen (in afname) en diversiteit en inclusie. Het onderscheidend vermogen van de partijen richt zich vooral op expertise, flexibiliteit, technologie, netwerk, klantgerichtheid en creativiteit.

3. Heeft u voorkeur voor het inschrijven op één gecombineerde opdracht voor zowel bedrijfsfeesten/recepties als congressen, of kiest u liever voor twee aparte percelen (bedrijfsfeesten/recepties en congressen)? Kunt u uw voorkeur motiveren?

Conclusie

Op basis van de gegeven antwoorden kan worden geconcludeerd dat de marktpartijen de voorkeur geven aan een gecombineerde opdracht. Dit stelt hen in staat om alle gevraagde onderdelen te vervullen, waardoor de kracht van de bedrijven optimaal benut wordt. Bovendien wordt hierdoor efficiënter gewerkt en verloopt de coördinatie en communicatie op een gestructureerde manier.

4. Welke werkbare mogelijkheden zijn er voor u om in te schrijven voor één opdracht zonder perceelindeling, indien u zowel de bedrijfsfeesten/recepties opdrachten als de congressen opdrachten moet kunnen vervullen? Omschrijf dit graag uitgebreid en wees vrij in uw oplossingen

Conclusie

Uit de reacties van de marktpartijen blijkt dat zij voorkeur hebben voor een aanbesteding van één opdracht zonder perceelindeling. Over het algemeen geven de partijen aan de opdracht volledig zelfstandig te kunnen uitvoeren.

5. U wordt verzocht, op basis van de onderstaande twee punten, toe te lichten op welke wijze uw bedrijfsactiviteiten zich verhouden tot de in dit document opgenomen globale scope:
 - o In welke van de in dit document genoemde onderdelen kunt u wel voorzien?
 - o En in welke onderdelen (op dit moment) niet?

Conclusie

De marktpartijen zijn in staat om de volledige scope van de opdracht te vervullen.

6. Om in aanmerking te komen voor gunning, zijn wij voornemens de volgende kerncompetenties op te nemen. Per kerncompetentie wordt minimaal één referentie gevraagd, die niet ouder is dan drie jaar voorafgaand aan de publicatie van de inschrijving. Kunt u per kerncompetentie aangeven in hoeverre u in staat bent aan de gestelde competentie te voldoen en een relevante referentie te verstrekken? Graag ontvangen wij ook een toelichting waarom dit wel of niet haalbaar is:

Conclusie

De marktpartijen verzoeken om het totaal aan kerncompetenties met bijbehorende referenties te beperken. Daarnaast is het verzoek gekomen om de referentieperiode te wijzigen naar 5 jaar i.p.v. 3.
--

- A. Ervaring met het uitvoeren van fysieke interne evenementen (personeelsactiviteiten) op een externe locatie met minimaal 200 gasten met eventregistratie. Inschrijver beschikt over een vergelijkbare referentieopdracht die in de afgelopen drie (3) jaar, teruggerekend vanaf de sluitingsdatum van de Inschrijving is verricht. RDI verstaat onder vergelijkbaar een opdracht waarbij een fysiek evenement is georganiseerd voor een gezelschap van minimaal 100 gasten;

Conclusie

Alle marktpartijen zijn instaat om hieraan te voldoen.
--

- B. Ervaring met het uitvoeren van digitale evenementen met minimaal 100 gasten. Inschrijver beschikt over een vergelijkbare referentieopdracht die in de afgelopen drie (3) jaar, teruggerekend vanaf de sluitingsdatum van de Inschrijving is verricht. RDI verstaat onder vergelijkbaar een opdracht waarbij een digitaal evenement is georganiseerd voor een gezelschap van minimaal 50 gasten;

Conclusie

Alle marktpartijen zijn in staat om hieraan te voldoen.

- C. Ervaring met het organiseren van een zakelijk online evenement met minimaal vijf (5) deelsessies via Microsoft-Teams;

Conclusie

Alle partijen zijn instaat om hieraan te voldoen. Echter, vinden de partijen deze kerncompetentie minder relevant. Dit speelde namelijk in de COVID periode en dit zien partijen nu nauwelijks terug. De partijen geven aan de fysiek weer de voorkeur heeft na afloop van de COVID periode. Referenties zijn hierdoor ook van de COVID periode.
--

- D. Ervaring met het organiseren van een hybride evenement met minimaal 50 gasten digitaal en 50 fysiek aanwezig;

Conclusie

Alle partijen zijn instaat om hieraan te voldoen. Echter, vinden de partijen deze kerncompetentie minder relevant. Dit speelde namelijk in de COVID periode en dit zien partijen nu in mindere mate terug.
--

- E. Ervaring met de aanwezigheid van een hoogwaardigheidsbekleder, waarbij gewerkt wordt met een bijbehorend protocol of draaiboek met programma en omgangsregels;

Conclusie

Alle partijen zijn instaat om hieraan te voldoen.

- F. Ervaring met het organiseren van een (politiek) gevoelig evenement, waarbij de passende maatregelen met betrekking tot veiligheid moeten worden getroffen;

Conclusie

Een deel van de partijen kan aan deze kerncompetentie voldoen. Echter, is het niet mogelijk om referenties te verstrekken doordat er geheimhoudingsverklaringen van kracht zijn op deze evenementen.

- G. Ervaring met het organiseren van een zakelijk fysiek evenement met minimaal 250 aanwezigen;

Conclusie

Alle partijen zijn instaat om hieraan te voldoen.

- H. Ervaring met het organiseren van een zakelijk evenement in de Engelse taal voor aanwezigen met verschillende nationaliteiten;

Conclusie

Alle partijen zijn instaat om hieraan te voldoen.

- I. Ervaring met de verhuur van materialen voor zakelijke evenementen met een representatieve invulling;

Conclusie

De partijen zijn instaat om hieraan te voldoen, echter is dit niet de core business van evenementenbureaus. Hierin wordt doorgaans samengewerkt met onderleveraniers/partners.

- J. Ervaring in het adviseren over de invulling van een evenement, waarbij creativiteit van de Odrachtnemer wordt gevraagd.

Conclusie

Alle partijen zijn instaat om hieraan te voldoen.

- K. Ervaring met het organiseren van twee evenementen, elk met een minimale omvang van 100 personen, op één dag, waarbij voldoende capaciteit beschikbaar is om een soepel verloop te garanderen;

Conclusie

Alle partijen zijn in staat om hieraan te voldoen. Echter, zijn de referenties soms ouder dan 3 jaar doordat deze specifieke vraag minder voorkomt.

- L. Het leveren van materialen en/of advisering voor meerdere evenementen, waarbij sprake is van meerdere (minimaal twee) evenementen op dezelfde dag, met ieder een minimale omvang van 100 personen per evenement.

Conclusie

Alle partijen zijn in staat om hieraan te voldoen.

7. Welk onderscheidend vermogen in de dienstverlening van onze toekomstige partner(s) acht u relevant voor de opdracht van RDI?

Conclusie

De marktpartijen benadrukken verschillende onderscheidende factoren die relevant zijn voor de opdracht van RDI. De mogelijkheid om de gehele opdracht te vervullen, gecombineerd met creativiteit, innovatie en ruime ervaring, wordt als essentieel beschouwd. Flexibiliteit en klantgerichte benadering, inclusief maatwerk, zijn eveneens belangrijk. Daarnaast spelen technologie, een sterk netwerk, en een focus op duurzaamheid/circulariteit en samenwerking een cruciale rol. Het IDEA-keurmerk wordt als bewijs van betrouwbaarheid gezien, wat het vertrouwen in de toekomstige partner versterkt.

8. Welke risico's ziet u in relatie tot de uitvoering van deze dienstverlening?

Conclusie

De mogelijke risico's staan hieronder weergegeven:

1. Operationele Risico's

- Capaciteitsbeperkingen bij leveranciers;
- Logistieke en planningsproblemen bij complexe evenementen;
- Onvoorziene wijzigingen door beleids- of politieke ontwikkelingen;
- Veiligheids- en beveiligingsrisico's, vooral bij VIP's;
- Technische storingen zoals bij audiovisuele apparatuur;
- Weersomstandigheden bij buitenlocaties.

2. Financiële Risico's

- Onvoorziene kosten door last-minute wijzigingen of extra maatregelen;
- Prijsfluctuaties bij leveranciers en locaties;
- Budgetoverschrijdingen door onverwachte uitdagingen (zoals extra diensten of slecht financieel management).

3. Reputatierisico's

- Evenementen die niet aan verwachtingen voldoen, resulterend in negatieve publiciteit;
- Fouten in protocol of gastvrijheid die schade doen aan de relaties en het imago;
- Slechte ervaringen van bezoekers, zoals klachten over organisatie en faciliteiten.

4. Juridische & Compliance Risico's

- Niet voldoen aan wet- en regelgeving, zoals de AVG;
- Aansprakelijkheid bij incidenten, zoals schade of letsel tijdens het evenement;
- Inbreuk op auteursrechten of vergunningen, bijvoorbeeld bij gebruik van muziek zonder toestemming.

5. Duurzaamheidsrisico's

- Niet voldoen aan duurzaamheidsdoelen, zoals CO₂-reductie of afvalbeheer;
- Beperkte beschikbaarheid van leveranciers die voldoen aan overheidscriteria.

6. Externe Factoren

- Veranderingen in wet- en regelgeving, zoals nieuwe milieueisen of pandemiemaatregelen;
- Duurzaamheidsdruk en maatschappelijke verwachtingen die de perceptie beïnvloeden.

9. Wat zijn volgens u de belangrijkste recente trends en ontwikkelingen binnen de evenementensector? Zijn deze belangrijk of van invloed op deze aanbesteding? Hoe gaan jullie om met de veranderende marktomstandigheden?

Conclusie

De belangrijkste trends en ontwikkelingen in de evenementensector staan hieronder weergegeven:

1. Digitalisering en Technologie

- Hybride evenementen (fysiek en online) worden steeds gebruikelijker;
- Er wordt steeds meer gebruik gemaakt van AI.

2. Duurzaamheid en Circulaire Evenementen

- Nadruk op duurzamere en circulaire evenementen, hoewel er nog grote stappen te zetten zijn;

3. Bezoekerservaring en Personalisatie

- Bezoekers verlangen steeds vaker unieke en interactieve ervaringen.
- Evenementen worden steeds meer gepersonaliseerd op de gasten om een sterkere beleving te creëren.

4. Druk op Leveranciers en Locaties

- Er is meer druk op leveranciers en locaties, vooral wat betreft beschikbaarheid en capaciteit.

5. Veiligheid, Cybersecurity en Crisisbeheer

- Cybersecurity wordt steeds belangrijker voor evenementen, vooral met de toenemende digitalisering.
- Er zijn strengere veiligheidsprotocollen en crisisplannen nodig om de veiligheid van deelnemers te waarborgen.

6. Diversiteit en Inclusie

- Evenementen dienen rekening te houden met diversiteit, inclusie en toegankelijkheid.

7. Overige onderwerpen

- Organisaties willen weer fysiek samenkomen, maar dit is nog niet overal mogelijk door de nasleep van de COVID-periode;
- Het animo en de opkomst voor sommige evenementen loopt terug, vaak door zwakke of niet verrassende concepten, wat leidt tot lagere aanmeldingen en opkomst;
- Kleinschalige evenementen (10-50 deelnemers) winnen aan populariteit door de behoefte aan persoonlijke en intieme bijeenkomsten;
- Inflatie en stijgende kosten in de sector maken slimmere inkoop en gestroomlijnde processen noodzakelijk, zonder in te boeten op kwaliteit.

10. Wat zijn *best practices* en zinvolle eisen die RDI in het Programma van Eisen kan (of moet) meenemen?

Conclusie

Uit de reacties van de geconsulteerde marktpartijen komen diverse best practices en zinvolle eisen naar voren die RDI kan opnemen in het PvE voor evenementenbeheer. De belangrijkste thema's zijn:

1. Ervaring en Expertise

Het is essentieel om de ervaring en expertise van het evenementenbureau te beoordelen. Dit kan door te vragen naar:

Referenties van vergelijkbare evenementen.

Specifieke ervaring met relevante thema's zoals technologie, innovatie of cybersecurity.

Een voorbeeldprogramma (minimaal 3 pagina's) met actieve deelnemersbetrokkenheid.

Hybride en digitale deelname (indien relevant) met voorbeelden.

2. Aanpak en Creativiteit

Naast ervaring is een creatieve en interactieve aanpak cruciaal. RDI kan vragen naar:

Visie op interactieve en inspirerende evenementen.

Creatieve uitwerking van een voorbeeldprogramma.

3. Organisatorische en Logistieke Kwaliteit

Een soepele organisatie en logistiek zijn belangrijk voor succesvolle evenementen. RDI kan inzicht verkrijgen door te vragen naar:

Snelheid van schakelen en inspelen op veranderende omstandigheden (eventueel met casus).

Samenwerking met stakeholders (RDI, sprekers, leveranciers).

4. Cybersecurity en Gegevensbescherming

In het licht van de AVG en toenemende digitale dreigingen is aandacht voor cybersecurity essentieel. RDI dient te informeren naar:

Maatregelen ter bescherming van persoonsgegevens.

Overige relevante cybersecurity vereisten.

Dataveiligheid en AVG-compliance.

Nood- en calamiteitenplan.

5. Duurzaamheid

Duurzaamheid is een belangrijk aspect van moderne evenementen. RDI kan eisen stellen met betrekking tot:

Catering (vegetarisch/veganistisch, lokaal, geen wegwerpplastic).

Locatie (bereikbaarheid OV, duurzame energiebronnen).

Afvalbeheer en energieverbruik.

Papierloos werken.

6. Overige Eisen

Aanvullend kan RDI eisen opnemen met betrekking tot:

Kwaliteit van dienstverlening en leveringszekerheid.

Duidelijke financiële afspraken (vooraf/achteraf).

Communicatie (raamovereenkomsten, vaste accountmanager).

Flexibiliteit in eventvormen.

Evaluatie en doorontwikkeling.

Impactmeting (KPI's zoals bezoekersbetrokkenheid en relatiemanagement).

Veiligheid (risicomanagement, draaiboeken).

Digitalisering (hybride events, event-apps).

Inclusiviteit en toegankelijkheid (mindervaliden, anderstaligen).
Transparantie en kostenbeheersing.
IDEA-keurmerk (indien relevant).
Door deze best practices en eisen in het PvE op te nemen, kan RDI een aanbestedingsprocedure organiseren die leidt tot de selectie van een geschikt en gekwalificeerd evenementenbureau dat voldoet aan de specifieke behoeften en eisen van RDI.

11. Welke factoren zijn in het algemeen van belang in de afweging om al dan niet mee te doen aan of in te schrijven op een aanbesteding?

Conclusie

Uit de reacties op de marktconsultatie blijkt dat potentiële inschrijvers hun beslissing om deel te nemen aan een aanbesteding baseren op een combinatie van strategische, praktische en financiële overwegingen. Deze factoren omvatten de duidelijkheid en volledigheid van de aanbestedingsdocumenten, de haalbaarheid van de opdracht in termen van tijd, budget en expertise, de aantrekkelijkheid van de contractvoorwaarden, en de verwachte concurrentie en kans op gunning.

Strategische Aansluiting

Inschrijvers zoeken naar opdrachten die strategisch aansluiten bij hun expertise, werkwijze en langetermijnvisie. De opdracht moet inhoudelijk relevant zijn en meerwaarde bieden, bijvoorbeeld door het versterken van hun marktpositie.

Haalbaarheid en Capaciteit

De haalbaarheid van de opdracht is een cruciale factor. Een realistische planning met voldoende tijd voor vragenrondes en een informatiebijeenkomst wordt gewaardeerd. De beschikbare capaciteit en de te overzien tijdsinvestering spelen eveneens een rol. De complexiteit van de opdracht en de gevraagde certificeringen en compliance-eisen worden meegewogen in de afweging.

Financiële en Contractuele Voorwaarden

Een realistisch budget en aantrekkelijke financiële voorwaarden zijn essentieel. Tarieven en marges moeten in verhouding staan tot de vereiste inspanningen. Langdurige contracten of raamovereenkomsten genieten de voorkeur, mits ze voldoende ruimte laten voor strategische samenwerking.

Concurrentie en Kans op Gunning

Inschrijvers analyseren de concurrentie en hun eigen onderscheidende positie. De manier van gunning is belangrijk; gunning uitsluitend op prijs wordt als minder aantrekkelijk beschouwd. De voorkeur gaat uit naar aanbestedingen waarbij kwaliteit en expertise worden gewaardeerd.

Administratieve Lasten

Hoge administratieve lasten in verhouding tot de omvang van de opdracht kunnen inschrijvers afschrikken. Duidelijke en beknopte aanbestedingsdocumenten dragen bij aan het verminderen van deze lasten.

Overige Factoren

Sommige inschrijvers hechten waarde aan persoonlijk contact tijdens het aanbestedingsproces en de mogelijkheid tot het presenteren van hun offerte. Het aantal deelnemers aan een eventuele pitch is eveneens een overweging.

Vraag 12 werd niet goed begrepen door de markt

13. Hoe is uw verdienmodel opgebouwd (uurtarieven, fee per evenement, inkoopkortingen, etc.) m.b.t. prijzenblad? Kunt u, indien u onze toekomstige partner zou zijn, volledige transparantie borgen in het verdienmodel van uw organisatie?

Conclusie

Vraagstelling

De marktconsultatie peilde naar de opbouw van het verdienmodel van potentiële partners (uurtarieven, fee per evenement, inkoopkortingen, etc.) en de mogelijkheid tot volledige transparantie daarin.

Samenvatting Reacties

De reacties van de geconsulteerde partijen laten een diverse aanpak zien:

Hanteren van uurtarieven, het rekenen van een percentage over de inkoop van derden voor overhead, risico etc, het hanteren van marges op inkoop/inhuur, het rekenen van opslag bij voorfinanciering, het bieden van projectfees of abonnementsmodellen, het hanteren van dagprijzen (voor op- en afbouw en bediening), het hanteren van stukprijzen, kilometerprijzen en directe doorbelasting.

Conclusie Transparantie

Alle partijen geven aan volledige transparantie te kunnen bieden in hun verdienmodel. De mate van detail en de wijze waarop dit wordt geborgd, varieert. Hierbij wordt het volgende gehanteerd: het gedetailleerd beschrijven van een modelopbouw inclusief specifieke tarieven en fees/kosten, transparantie m.b.t. hun uurtarieven, het benoemen van alle elementen van prijsopbouw en de nadruk leggen op transparante bureaunkosten.

14. Op welke wijze past u (technologische) innovatie toe in uw organisatie, specifiek gericht op: - Communicatie voor, tijdens en na bijeenkomsten - Energiegebruik en CO2-reductie - Duurzame energieopwekking - Herbruikbare materialen - Logistieke bewegingen - Milieu en leefomgeving - Welzijn en gezondheid - Diversiteit en inclusie?

Conclusie

Uit de antwoorden op de marktconsultatievraag over de toepassing van (technologische) innovatie blijkt een uiteenlopende mate van concrete invulling. Terwijl sommige partijen uitgebreid hun innovaties en duurzaamheidsmaatregelen beschrijven, kiezen anderen voor een algemene beschrijving of zien af van een schriftelijke toelichting.

Duidelijke beschrijvingen

Er wordt bijvoorbeeld per thema de innovaties en duurzaamheidsmaatregelen die zij toepassen beschreven, digitale platformen worden genoemd, herbruikbare materialen en inclusieve maatregelen worden genoemd. De rol van technologie in duurzaamheid en inclusie, met voorbeelden als groene locaties en AI-gedreven diversiteitsplatformen wordt benadrukt, en de gebruikte tools en methoden voor digitale communicatie, herbruikbare materialen en het stimuleren van OV-gebruik worden gespecificeerd.

Algemene beschrijvingen

Er wordt een algemene beschrijving van hun aanpak rondom innovatie en duurzaamheid beschreven, een projectafhankelijke aanpak wordt benadrukt gericht op maatwerk, het op de hoogte blijven van de nieuwste technologieën centraal stellen, en het richten op energieneutraliteit, herbruikbare materialen en logistieke optimalisatie.

Conclusie

De marktconsultatie laat zien dat er binnen de branche diverse benaderingen zijn ten aanzien van innovatie en duurzaamheid. De concrete voorbeelden en implementaties die door sommige partijen worden aangedragen, bieden waardevolle inzichten voor de aanbestedende dienst. De algemene beschrijvingen geven een indruk van de visie en werkwijze, maar missen de concrete voorbeelden om een volledig beeld te schetsen. Sommige beperkte beschrijvingen maken het lastig om hun niveau van innovatie en duurzaamheid te beoordelen.

15. Wat is uw huidige certificeringsniveau op de CO2-Prestatieladder (of welk niveau overweegt u te behalen indien u nog niet gecertificeerd bent) en welke MVOI-gerelateerde gunningscriteria zou RDI volgens u kunnen meenemen in deze aanbesteding?

Conclusie

De marktconsultatie aangaande de CO2-Prestatieladder en MVOI-gerelateerde gunningscriteria toont een divers landschap binnen de evenementenbranche. Er is geen consensus over de toepassing van de CO2-Prestatieladder, en de meningen over geschikte MVOI-criteria variëren.

CO2-Prestatieladder

Er is één partij dat gecertificeerd is voor de CO2-Prestatieladder (trede 3). Verschillende bureaus hebben geen certificering en geven aan andere duurzaamheidsinitiatieven te volgen, of initiatieven van de branchevereniging. Sommige bureaus overwegen certificering in de toekomst. De CO2-Prestatieladder lijkt dus geen standaard in de branche te zijn.

MVOI-criteria

De suggesties voor MVOI-criteria zijn divers. Zo wordt er geadviseerd om te vragen naar een duurzaamheidsvisie en de wijze van certificering, zonder specifieke eisen te stellen. Ook wordt er voorgesteld om certificering (bijvoorbeeld CO2-Prestatieladder) binnen 6 maanden na gunning te eisen. Verder wordt er ook benoemd dat het lastig is concrete criteria te noemen vanwege de snelle ontwikkelingen in de branche. En er wordt gepleit voor focus op het zo duurzaam mogelijk organiseren van evenementen en het gezamenlijk stimuleren van bewustwording.

Conclusie

Gezien de beperkte toepassing van de CO2-Prestatieladder in de branche, is het wellicht niet proportioneel om dit als eis te stellen. Het lijkt verstandiger om te focussen op MVOI-criteria die ruimte bieden aan diverse duurzaamheidsinitiatieven, zoals het vragen naar een duurzaamheidsvisie, concrete maatregelen, en de bereidheid tot samenwerking en verbetering. Een open dialoog en het stimuleren van innovatie in duurzaamheid lijken belangrijker te zijn dan het voorschrijven van een specifieke certificering.

16. Kunt u toelichten in hoeverre keurmerken, zoals bijvoorbeeld het IDEA-keurmerk, ISO 9001 (kwaliteitsmanagement), ISO 20121 (duurzaam evenementenbeheer) en ISO 45001 (arbeidsveiligheid en gezondheid), realistisch en gebruiksvriendelijk zijn voor de taken van uw evenementenbureau?

Conclusie

IDEA-keurmerk

Uit de marktconsultatie blijkt dat het IDEA-keurmerk door sommige bureaus als een waardevolle en realistische indicator voor kwaliteit, professionaliteit, financiële stabiliteit en expertise wordt gezien. Echter, wordt door sommige bureaus het IDEA-keurmerk als niet relevant aangemerkt, vanwege de verplichte koppeling aan het IDEA-lidmaatschap, waarvoor zij niet in aanmerking komen.

ISO-certificering

De ISO-certificeringen (ISO 9001, ISO 20121 en ISO 45001) worden over het algemeen als minder realistisch en gebruiksvriendelijk beschouwd, met name voor kleinere MKB-partijen. De administratieve last wordt als disproportioneel ervaren. Desondanks onderschrijven meerdere bureaus de principes van kwaliteitsmanagement, duurzaamheid en veiligheid, en geven aan volgens deze principes te werken, ook zonder formele certificering. Ook wordt het opnemen van ISO-certificeringen als eis door een partij als positief ervaren, mits er een realistische implementatietermijn (bijvoorbeeld 9 maanden na gunning) wordt geboden.

Algemeen

Er is geen consensus over de inzet van specifieke keurmerken. De meningen zijn verdeeld over de relevantie van het IDEA-keurmerk en de haalbaarheid van ISO-certificering. Verschillende bureaus benadrukken dat vergelijkbare kwaliteitseisen, zonder de formele certificering, wel gebruikelijk zijn.

2. Kunt u aangeven of u in het bezit bent van soortgelijke keurmerken, zoals eerder voorgesteld, of dat u in staat bent deze te behalen voor de uitvoering van deze aanbesteding?

Conclusie

Uit de reacties van de geconsulteerde marktpartijen blijkt dat het bezit van specifieke keurmerken, zoals ISO-certificeringen of IDEA-lidmaatschap, niet standaard is binnen de branche. Diverse partijen geven aan de onderliggende principes van deze keurmerken wel te hanteren, maar zien het behalen van formele certificering niet als strategische prioriteit.

Sommige partijen staan open voor het behalen van de keurmerken indien dit een harde eis binnen de aanbesteding is, maar benadrukken de lange doorlooptijd en hoge kosten die hiermee gemoeid zijn. Eén partij geeft expliciet aan dat dergelijke eisen een reden zouden zijn om niet mee te doen aan de aanbesteding.

Concluderend kan gesteld worden dat het stellen van een eis tot het bezit van specifieke keurmerken mogelijk een negatieve invloed heeft op de deelname van potentiële inschrijvers.

18. Kunt u aangeven of u in het bezit bent van ISO 27001, het keurmerk op het gebied van informatiebeveiliging, of dat u in staat bent deze te behalen voor de uitvoering van deze aanbesteding?

Conclusie

Uit de reacties van de marktpartijen op de vraag over ISO 27001 certificering blijkt dat de meeste partijen zelf niet gecertificeerd zijn. Verschillende partijen geven aan te werken met partners die wel over de certificering beschikken of aangeven bereid te zijn de certificering te behalen indien dit een vereiste is.