



Rijksvastgoedbedrijf
Ministerie van Volkshuisvesting en
Ruimtelijke Ordening

Rijksvastgoedbedrijf
Transacties & Projecten

www.rijksvastgoedbedrijf.nl

Contactpersoon
chris.meerhof@rijksoverheid.nl
Tel: 06 11 75 04 61

Datum
24 november 2025

Marktconsultatie verslag

**Marktconsultatie in het kader van een marktonderzoek naar het
instandhouden van trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte van Defensie.**



Datum: 18 december 2025
Versie: 1.0
Status: Definitief
Eigenaar: Rijksvastgoedbedrijf, Afdeling ICM, Sectie Inkoop Onderhoud

Colofon

Projectnaam: Werken op Hoogte
Projectleider: Eurvel Winters

Inkoopadviseurs RVB:
Contactpersoon: Ruben Plugge
Tel: 06 11 08 48 19

Contactpersoon: Chris Meerhof
Tel: 06 11 75 04 61

Rijksvastgoedbedrijf
Directie Transacties en Projecten
Inkoop en Contractmanagement
Korte Voorhout 7
Postbus 16169

Voorwoord

Voor u ligt het verslag van de marktconsutatie in het kader van een marktonderzoek naar het instandhouden van trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte van Defensie.

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft door middel van deze marktconsultatie getracht informatie te verkrijgen over de potentiële marktpartijen die geïnteresseerd zijn om op de komende aanbesteding in te schrijven als Opdrachtnemer en om inzicht te krijgen in de relevante marktontwikkelingen en mogelijkheden om tot een marktconforme uitvraag te komen.

1. Inleiding

1.1 Rijksvastgoedbedrijf

Het Rijksvastgoedbedrijf is de vastgoedorganisatie van en voor de Rijksoverheid en is onderdeel van het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening. Het Rijksvastgoedbedrijf is verantwoordelijk voor de hele levenscyclus van aankoop, onderhoud, renovatie tot en met afstoot van de huisvesting van het Rijk. Het betreft een omvangrijke gevarieerde portefeuille van gevangenissen, kazernes, rechtbanken, vliegvelden, belastingkantoren, ministeries, musea en paleizen. De totale portefeuille van het Rijksvastgoedbedrijf heeft betrekking op ca. 13 mln. m2 bruto vloeroppervlak.

In relatie tot deze marktconsultatie wil het Rijksvastgoedbedrijf toetsen of de voorgenomen uitvraag aansluit op de markt en nagaan welke partijen geschikt en beschikbaar zijn om de integrale instandhouding van de Trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte uit te voeren.

Gezien de opgave / vraag waarop deze marktconsultatie is gericht, ziet het Rijksvastgoedbedrijf hierin mogelijkheden om samen met de markt naar oplossingsrichtingen te zoeken.

Overall waar in dit verslag de term 'de markt' wordt gebruikt, wordt daarmee specifiek verwezen naar de deelnemers aan deze marktconsultatie.

2. Projectinformatie (probleemschets, behoefte)

2.1 Probleemschets

De bestaande raamovereenkomst voor het instandhouden van de Trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte van Defensie is geëindigd, waardoor het Rijksvastgoedbedrijf opnieuw haar behoefte met een passende contractering in de markt wil zetten. Omdat de opdracht betrekking heeft op een nichemarkt met specifieke technische en organisatorische eisen, wil het Rijksvastgoedbedrijf inzicht verkrijgen in de markt, de uitvoerbaarheid van de voorgenomen uitvraag en de beschikbaarheid van geschikte partijen die als coördinerend hoofdaannemer kunnen optreden.

2.2 Behoefte

Het Rijksvastgoedbedrijf is dan ook op zoek naar een partner die een product dan wel een dienst kan leveren die de integrale instandhouding van de Trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte kan verzorgen als coördinerend hoofdaannemer.

De uitgangspunten voor deze opgave zijn:

- de uitvoering moet voldoen aan wet- en Defensieregelgeving;
- de Trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte veilig en gebruiksgereed moeten blijven;
- de instandhouding doelmatig en efficiënt wordt georganiseerd binnen een integrale aanpak.

2.3 Aanpak marktconsultatie

Het Rijksvastgoedbedrijf heeft op 7 oktober 2025 de marktconsultatie voor de Trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte Defensie gepubliceerd op TenderNed. Deze marktconsultatie stond open voor alle geïnteresseerde marktpartijen binnen relevante sectoren, zoals bouwkundig onderhoud, GWW, sport- en trainingsfaciliteitenbouw en gespecialiseerde aannemers binnen het domein Werken op Hoogte. Marktpartijen konden zich via TenderNed aanmelden voor deelname aan de groepsbijeenkomst..

2.3.1 Aanmelding *Marktconsultatie*

Marktdeelnemers konden deelnemen aan de marktconsultatie door het invullen van een aanmeldingsformulier via TenderNed. Dit formulier bevatte tevens vragen die tot doel hadden het Rijksvastgoedbedrijf te voorzien van voorbereidende inzichten ten behoeve van het marktconsultatiegesprek.

In dit formulier is informatie uitgevraagd over onder meer:

- ondernemingsgegevens en contactpersonen,
- relevante expertise en ervaring,
- uitvoeringsmogelijkheden binnen de scope en benodigde samenwerking,
- visie op de perceelindeling,
- kansen op het gebied van duurzaamheid,
- onderwerpen voor sturing via KPI's,
- passende contractvormen en looptijd,
- geschiktheid van de Europese openbare procedure,
- suggesties voor geschiktheids- en gunningscriteria.

De beantwoordingen zijn ingediend vóór 11 november 2025 en vormden voor het Rijksvastgoedbedrijf de basis voor de voorbereiding van de marktconsultatiegesprek. Omdat het een open marktconsultatie betrof, zijn alle marktpartijen die deze schriftelijke fase hebben doorlopen vervolgens ook uitgenodigd voor het marktconsultatiegesprek welke is gehouden als fysieke bijeenkomst.

2.3.2 *Strekking van het marktconsultatieformulier*

Op basis van de beantwoorde vragen in het marktconsultatieformulier komt het Rijksvastgoedbedrijf tot de volgende conclusies en inzichten:

1. Beschrijving relevante expertise en ervaring op het gebied van hoofd- of onderaannemer voor trainingsfaciliteiten voor deze opdracht.

De ingediende reacties laten zien dat de markt brede ervaring heeft met het realiseren van trainingsfaciliteiten, variërend van militaire projecten tot hindernis- en klimstructuren. Partijen treden geregeld op als hoofdaannemer, werken met gespecialiseerde onderaannemers en beschikken over sterke civieltechnische expertise, zoals grondwerk, verhardingen en riolering. Hiermee blijkt de markt goed in staat om complete en gespecialiseerde trainingsomgevingen te leveren.

2. Waarin is uw onderneming gespecialiseerd?

De markt geeft aan gespecialiseerd te zijn in uiteenlopende bouw- en trainingsfaciliteitendisциплиnes. Expertises variëren van project- en kwaliteitsmanagement tot turnkey bouw, renovatie en civieltechnische werkzaamheden. Daarnaast is sterke specialisatie aanwezig in het ontwerpen, bouwen en onderhouden van trainings- en klimstructuren, hindernis- en survivalparcoursen, fitnessinrichtingen en bijbehorende inspectie- en onderhoudsdiensten.

3. Heeft uw onderneming ervaring met soortgelijke werkzaamheden?

De markt bevestigt brede ervaring met vergelijkbare werkzaamheden, variërend van civiel en bouwkundig onderhoud tot het realiseren en onderhouden van sport- en trainingsfaciliteiten, waaronder militaire en publieke voorzieningen. Meerdere partijen hebben langdurige en aantoonbare ervaring met specialistische trainingsomgevingen.

4. Welk gedeelte van de scope zou uw onderneming zelf kunnen uitvoeren?

De markt geeft aan een groot deel van de scope zelf te kunnen uitvoeren. Dit omvat project- en kwaliteitsmanagement, civiele en constructieve werkzaamheden, bouw en onderhoud van klim- en touwinstallaties, hindernis- en survivalbanen, sport- en fitnessfaciliteiten, evenals engineering en certificering. Waar nodig wordt voor specialistische onderdelen, zoals kunstgras of asfalt, gebruikgemaakt van gespecialiseerde partners.

5. Zou uw onderneming het andere gedeelte van de scope liever in combinatie met andere onderneming(en) en/of met onderaanneming uit willen voeren?

De markt staat overwegend open voor samenwerking met gespecialiseerde partners of onderaannemers voor delen van de scope buiten de eigen expertise. Verschillende partijen prefereren de rol van hoofdaannemer met aansturing van onderaannemers, anderen samenwerking inzetten om kwaliteit, efficiëntie en leveringszekerheid te versterken. Eén partij heeft geen uitgesproken voorkeur.

6. Wat vindt uw onderneming van de voorgenomen perceelindeling?

De meeste partijen vinden de voorgestelde perceelindeling logisch, duidelijk en uitvoerbaar. Enkele partijen geven aan dat samenwerking tussen gespecialiseerde aanbieders essentieel blijft om kwaliteit en veiligheid te waarborgen. Tegelijk worden aandachtspunten genoemd, zoals het risico op versnippering, verschillen in kwaliteitsniveau en de beschikbaarheid van voldoende specialistische partijen per perceel. Een alternatieve indeling op basis van inhoudelijke domeinen wordt door één partij als mogelijk betere optie genoemd. Over het geheel wordt de indeling als werkbaar beoordeeld.

7. Welke kansen ziet uw onderneming binnen dit contract op het gebied van duurzaamheid?

De markt ziet verschillende duurzaamheidskansen binnen het contract, zoals modulair en demontabel bouwen, inzet van duurzame en recyclebare materialen,

hergebruik van onderdelen en efficiënt onderhoud ter verlenging van de levensduur. Ook worden emissieloze machines, regionale levering en logistieke bundeling genoemd. Enkele partijen benadrukken dat de duurzaamheidscope duidelijk moet worden afgebakend vanwege veiligheidskritische eisen, maar zien wel ruimte voor ecologische en circulaire maatregelen.

8. Wat zijn belangrijke onderwerpen waar het RVB middels KPI's sturing aan dient te geven?

De markt adviseert KPI-sturing op onderwerpen zoals beschikbaarheid en kwaliteit van de faciliteiten, veiligheid, responstijden en onderhoud, en het naleven van relevante normen. Ook worden duurzaamheid, proces- en samenwerkingskwaliteit, gebruikers- en klanttevredenheid, en innovatie genoemd. Verder benadrukken partijen het belang van heldere afspraken over materialen, levensduur, planning, calamiteitenafhandeling en performance van het projectteam.

9. Welke contractvorm is volgens uw onderneming het beste passend bij deze opdracht?

De markt ziet vooral een raamovereenkomst of een traditionele contractvorm (zoals UAV 2012) als passend, vanwege de variërende werkzaamheden en de behoefte aan flexibiliteit. Veel partijen geven de voorkeur aan werken met vaste eenheidstarieven of unit rates, eventueel aangevuld met uurtarieven of een plafondbedrag. Enkele partijen noemen alternatieven zoals een regiecontract, bouwteam of een indeling per perceel/domein, waarbij prestaties en duurzaamheid via KPI's kunnen worden geborgd.

10. Welke looptijd van de (raam)overeenkomst is gewenst gezien de scope?

De markt pleit overwegend voor een meerjarige looptijd van circa 4 tot 8 jaar, veelal met mogelijkheden tot verlenging. Een contractduur van 5-6 jaar wordt het meest genoemd als passend voor investering, continuïteit en efficiënt onderhoud. Enkele partijen benadrukken dat de specialistische aard van de opdracht vraagt om een langere en stabiele contractperiode.

11. Het RVB is voornemens om een Europese openbare procedure toe te passen voor deze opdracht. Is dat volgens uw onderneming ook de juiste procedure?

De meningen over de Europese openbare procedure zijn verdeeld. Een deel van de markt vindt deze procedure passend gezien de omvang en openheid, terwijl anderen aangeven dat de opdracht te specialistisch is en beter gebaat zou zijn bij een selectieve of onderhandelingsprocedure om niet-passende inschrijvingen te voorkomen. Enkele partijen wijzen op het belang van voorselectie, lokale aanwezigheid of aanvullende kwaliteitscriteria om geschikte opdrachtnemers te waarborgen.

12. Wat zijn volgens uw onderneming de minimale vereisten waaraan een inschrijver qua kennis en ervaring aan dient te voldoen?

De markt noemt als minimale vereisten aantoonbare ervaring met project- en kwaliteitsmanagement, werken in complexe en veiligheidskritische omgevingen (zoals werken op hoogte), en kennis van relevante normen en regelgeving.

Daarnaast worden voldoende capaciteit, passende referenties en gecertificeerde managementsystemen (zoals VCA, ISO 9001 en ISO 14001) genoemd. Enkele partijen benadrukken ervaring met specialistische trainingsfaciliteiten en 24/7-servicemogelijkheden, terwijl anderen adviseren de eisen werkbaar te houden zodat ook MKB-bedrijven kunnen deelnemen.

13. Heeft uw onderneming tips voor de gunningscriteria om te komen tot een geschikte coördinerende Opdrachtnemer voor deze opdracht?

De markt adviseert om gunningscriteria te richten op een combinatie van kwaliteit en prijs, waaronder een plan van aanpak, referenties onder vergelijkbare (veiligheidskritische) omstandigheden, ervaring met meerjarige onderhoudscontracten en het werken met ketenpartners. Verder worden eenheidsprijzen op basis van fictieve hoeveelheden, een EMVI-model met aandacht voor organisatie, samenwerking, duurzaamheid en deskundigheid, en controleerbare businesscases genoemd. Enkele partijen benadrukken dat goede samenwerking een belangrijk uitgangspunt moet zijn.

2.3.3 Marktconsultatiegesprek

De fysieke marktconsultatie heeft plaatsgevonden op vrijdag 21 november 2025, van 10.00 tot 12.00 uur, bij Van der Valk Vianen. Tijdens deze bijeenkomst is tijdens de dialoog met de markt gesproken over de uitvoerbaarheid van de opgave, de contractuele uitgangspunten en de gewenste samenwerking tijdens de instandhouding van de Trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte.

Om voldoende ruimte te bieden voor interactie en diepgang, heeft het Rijksvastgoedbedrijf ervoor gekozen om het marktconsultatiegesprek te voeren in twee kleinschalige groepsessies.

2.3.4 Opbouw van de Marktconsultatiegesprek

De groepsbijeenkomst bestond uit de volgende onderdelen:

- Presentatie (30 minuten)
Uitleg over de achtergrond van de opgave, de scope van de raamovereenkomst en de doelstellingen.
- Gespreksronde 1 (30 minuten)
Bespreking van de uitvoerbaarheid van de scope en de voorgestelde perceelindeling, inclusief aandacht voor ketensamenwerking en benodigde disciplines.
- Pauze (15 minuten)
- Gespreksronde 2 (30 minuten)
Dialoog over de gewenste looptijd, contractvorm, geschiktheidseisen en mogelijke gunningscriteria.

- Samenvatting en afsluiting (15 minuten)
Dankwoord aan de deelnemers en toelichting op het verdere aanbestedingsproces.

3. Uitvoering Markconsultatie

3.1 Samenvatting Presentatie

Tijdens de start van de bijeenkomst heeft het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) de aanwezige marktpartijen welkom geheten en toegelicht dat er al een lopend contract geweest is voor de trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte van Defensie, en dat nu een nieuwe raamovereenkomst wordt voorbereid.

Tijdens de presentatie is de scope van de beoogde raamovereenkomst toegelicht: correctief onderhoud (storingen en manco's uit keuringen), planmatig onderhoud, extra opgekomen werkzaamheden, vervangingsinvesteringen en ontwerp & engineering. Daarbij is uitgelegd dat inspecties en keuringen onder een separate dienstverleningsovereenkomst vallen, terwijl de uitvoering van de werken binnen deze raamovereenkomst zullen worden belegd. De belangrijkste doelen zijn het veilig en beschikbaar houden van de trainingsfaciliteiten, het borgen van het instandhoudingsniveau, het beperken van hinder voor de gebruiker en het realiseren van duurzame en circulaire oplossingen, met veiligheid en risicobeheersing als randvoorwaarde.

Vervolgens is toegelicht hoe het RVB intern is georganiseerd en hoe verschillende soorten deelopdrachten onder de raamovereenkomst kunnen worden opgedragen: van storingen en observaties tot meerjarenonderhoud, vervangingsinvesteringen, op norm brengen en het oppakken van klantwensen. Het RVB lichtte het gebruik van het nieuwe onderhoudsmanagementsysteem (OMS) toe, waarin de opdrachtnemer straks ook werkt.

Daarna is ingezoomd op wat onder Trainingsfaciliteiten Werken op Hoogte wordt verstaan: klim- en afdaalvoorzieningen binnen en buiten, hindernisbanen, touwbanen en buitenfitnessstoestellen. Deze faciliteiten zijn cruciaal voor de fysieke en mentale training van militairen en worden steeds belangrijker binnen Defensie. Het RVB werkt met bouwsteendocumenten en standaardontwerpen (in 3D) om te kunnen standaardiseren en tegelijkertijd te variëren waar nodig. Ook zijn voorbeelden getoond van op norm brengen, vervangingen en duurzame materiaalkeuzes.

Tot slot heeft het RVB zijn visie op de uitvoering geschetst: gezocht wordt een hoofdaannemer per perceel met voldoende capaciteit, ervaring in dit nichegebied en de mogelijkheid om passende onderaannemers te betrekken. Er is gewezen op relevante certificerings- en duurzaamheidseisen (zoals kwaliteits- en veiligheidsmanagement, emissieloos bouwen) en op de specifieke beveiligings- en toegangsvoorwaarden die gelden op defensie terreinen.

3.2 Samenvatting marktconsultatiegesprek

In deze marktconsultatie zijn de schriftelijke vragen en het marktconsultatiegesprek gebruikt om input van marktpartijen op te halen. De geanonimiseerde reacties zijn hieronder per thema samengevat.

3.2.1 *Uitvoerbaarheid scope*

Hoe ziet realistische ketensamenwerking eruit (hoofdaannemer + specialisten)?

Marktpartijen schetsen een model waarin een hoofdaannemer integraal verantwoordelijk is voor coördinatie, planning, veiligheid en afstemming met het RVB, terwijl specialistische partners worden ingezet voor klimwanden, touwinstallaties, hindernisconstructies en valbeveiliging.

Civil- en GWW-werkzaamheden, funderingen en terreininrichting worden veelal door de hoofdaannemer of een generalist uitgevoerd, aangevuld met nichepartijen voor de trainingsspecifieke objecten. Partijen benadrukken dat het wenselijk is om werkzaamheden per locatie te bundelen, zodat één ketenpartnerschap op één locatie meerdere assets in één keer kan meenemen.

Wat vraagt goede samenwerking met het RVB in de uitvoering?

De markt geeft aan dat goede samenwerking vraagt om duidelijke en volledige storings- en werkmeldingen, korte en vaste communicatielijnen, voorspelbare besluitvorming en tijdige afstemming over toegang tot defensielocaties.

Daarnaast verwachten partijen dat risico's eerlijk worden verdeeld, dat het RVB transparant is over de planning en fasering van werkzaamheden en dat er ruimte is voor overleg over praktische uitvoeringsissues, zoals bundeling van werk en de inzet van emissieloos materieel.

Welke werkzaamheden kan een partij zelf uitvoeren en wat wordt logischerwijs uitbesteed?

Ondernemingen met een civil- of GWW-profiel geven aan zelf de ondergronden, verhardingen, funderingen, terreininrichting en overige reguliere bouw- en infrataken te kunnen uitvoeren. Specialistische onderdelen, zoals het ontwerpen, bouwen en op norm houden van klimtorens, klimwanden, touwbanen en specifieke trainingshindernissen, worden in de praktijk vaak uitbesteed aan gespecialiseerde partners. Ook voor zeer specifieke Defensie-toepassingen en vergaande sporttechnische kennis wordt doorgaans met vaste nichepartners gewerkt.

Hoe richten we KPI's in die samenwerking, prestaties en kwaliteit effectief sturen?

Volgens de partijen moeten KPI's vooral sturen op veiligheid, beschikbaarheid van de trainingsfaciliteiten, reactietijden bij storingen en de kwaliteit van oplevering. Daarnaast wordt genoemd dat KPI's kunnen helpen bij verwachttingsmanagement rond communicatie en planning. Voor kritische assets wordt geadviseerd om specifieke prestatie-indicatoren op te nemen, zodat duidelijk is welke objecten prioriteit hebben en welke prestaties minimaal worden verwacht.

3.2.2 Perceelindeling

Is de verdeling qua omvang en spreiding proportioneel?

Marktpartijen herkennen de voorgestelde regionale indeling en geven aan dat de verdeling van het werk in grote lijnen proportioneel en logisch is. Er wordt onderkend dat het grootste deel van de werkzaamheden in de Nederlandse percelen ligt en dat het perceel Caribisch gebied een afwijkend karakter heeft, onder meer vanwege logistiek en transport.

Zijn de percelen organisatorisch en operationeel behapbaar voor marktpartijen?

Over het algemeen wordt de perceelindeling als uitvoerbaar beschouwd, mits partijen voldoende capaciteit organiseren per regio en kunnen werken met lokale of regionale onderaannemers. Sommige partijen spreken de voorkeur uit voor één of twee percelen, andere geven aan dat een groter aantal percelen juist aantrekkelijk kan zijn, mits de opdracht niet te gefragmenteerd raakt en de capaciteitsvraag realistisch blijft. Belangrijk aandachtspunt voor de markt is dat het RVB bij gunning rekening houdt met de daadwerkelijke capaciteit per perceel.

3.2.3 Looptijd en contractvorm

Wat is een passende looptijd om investeringen verantwoord terug te verdienen?

De meeste partijen zien een looptijd van circa zes jaar als passend, mede omdat dit ruimte biedt om investeringen in organisatie, materieel en emissieloze apparatuur rendabel te maken.

Een langere looptijd maakt het bovendien mogelijk om de werkvoorraad over meerdere jaren te spreiden, waarbij het eerste jaar vooral wordt gezien als opstart- en inregelperiode en de zwaarte van de werkzaamheden in de daaropvolgende jaren ligt. Enkele partijen geven aan dat optionele verlengingen aantrekkelijk kunnen zijn, maar het RVB geeft aan liever meer zekerheid te bieden via een vaste langere looptijd.

Toekomstbestendigheid: wel of geen preventief onderhoud opnemen binnen de opdracht?

De huidige scope is vooral gericht op reactieve werkzaamheden die voortkomen uit keuringen en inspecties. Een deel van de markt ziet kansen om preventief onderhoud nadrukkelijker in de opdracht op te nemen, omdat dit efficiënt is als men toch op locatie aanwezig is en beter inzicht geeft in de levensduur van assets.

Tegelijkertijd wordt benoemd dat dit voor het RVB alleen verantwoord is als de onderhoudsbehoefte goed in beeld is. Er wordt geopperd om preventief onderhoud (de manier van aanbieden en plannen) mogelijk als kwalitatief gunningsaspect mee te nemen, in plaats van direct de volledige scope als prestatiecontract in te richten.

3.2.4 *Geschiktheidseisen en gunningscriterium*

Aan welke minimale eisen moet een opdrachtnemer voldoen (kennis, ervaring, organisatievorm)?

Marktpartijen geven aan dat eisen moeten aansluiten bij het nichekarakter van de opdracht, zonder onnodig uitsluitende werking. Genoemd worden: aantoonbare ervaring met vergelijkbare opdrachten (trainingsfaciliteiten, werken op hoogte of vergelijkbare complexe sport- en trainingsinfrastructuur), voldoende capaciteit per perceel, een robuuste project- en kwaliteitsorganisatie, relevante certificeringen op het gebied van kwaliteit, veiligheid en emissieloos bouwen en ervaring met werken op defensieterreinen en de bijbehorende beveiligings- en toegangsregels. Er wordt gepleit voor eisen die breed genoeg zijn om ook middelgrote partijen met de juiste referenties een kans te geven.

Waar kan de markt aantoonbaar meerwaarde leveren (kwaliteit, samenwerking, innovatie, veiligheid)?

Als belangrijkste meerwaarde noemt de markt: het verbeteren van veiligheid en risicobeheersing, het toepassen van duurzame en modulaire materialen, het verder ontwikkelen van trainingsfaciliteiten in samenhang met de behoeften van de eindgebruiker, het standaardiseren en optimaliseren van ontwerpen en werkprocessen en het proactief meedenken over preventief onderhoud en fasering.

Voor de gunningsfase wordt een voorkeur uitgesproken voor een prijs-kwaliteitbenadering waarbij kwalitatieve onderdelen, zoals een concreet en toetsbaar plan of businesscase voor samenwerking, uitvoering, risicobeheersing en onderhoud, zwaar meewegen. Enkel op laagste prijs gunnen wordt door marktpartijen als minder aantrekkelijk en minder passend bij de aard van deze opdracht gezien.

4. Conclusies/verkregen inzichten

De marktconsultatie heeft het Rijksvastgoedbedrijf waardevolle informatie opgeleverd over de uitvoerbaarheid van de opdracht, de geschiktheid van de perceelindeling, de gewenste contractvorm en looptijd, en de wijze waarop marktpartijen het beste kunnen samenwerken binnen deze specialistische onderhouds- en vervangingsopgave. De gedeelde inzichten worden meegenomen in de verdere uitwerking van de aanbestedingsstrategie.

4.1 Uitvoerbaarheid van de scope

De markt geeft aan dat de scope goed uitvoerbaar is, mits ketensamenwerking zorgvuldig wordt ingericht. Een realistisch model bestaat uit een hoofdaannemer die de coördinatie voert, aangevuld met gespecialiseerde partners voor klim- en hindernisfaciliteiten. Duidelijke communicatielijnen, voorspelbare besluitvorming en goede afstemming op defensielocaties (o.a. toegang en beveiliging) zijn daarbij cruciaal.

Civieltechnische en GWW-werkzaamheden worden uitgevoerd door aannemers die doorgaans zelf als hoofdaannemer het werk uitvoeren. Specialistisch werk veelal wordt belegd bij nichepartijen. Voor een effectieve sturing vinden marktpartijen KPI's op veiligheid, beschikbaarheid, reactietijden en kwaliteit noodzakelijk.

4.2 Perceelindeling

De voorgestelde indeling wordt door marktpartijen als logisch en uitvoerbaar gezien. De regionale spreiding en omvang sluiten aan bij de praktijk, al vraagt dit wel om een goede organisatie van capaciteit en lokale partners. Sommige partijen richten zich liever op één perceel, terwijl anderen meerdere percelen kunnen bedienen, mits de coördinatie centraal blijft.

4.3 Looptijd en contractvorm

Een looptijd van maximaal zes jaar wordt door de markt als passend beschouwd om investeringen in organisatie, materieel en emissieloze apparatuur rendabel te maken. Het eerste jaar geldt als opstartfase. De grootste werkvolumes worden in de daaropvolgende jaren verwacht. Verlengopties worden als aantrekkelijk genoemd, maar de voorkeur voor één vaste langere looptijd wordt gedeeld vanwege continuïteit en stabiliteit. Over preventief onderhoud bestaan verschillende inzichten: de markt ziet kansen, maar zowel RVB als marktpartijen benadrukken dat dit alleen haalbaar is wanneer de assetinformatie volledig en betrouwbaar is en het de dienstverleningsovereenkomst niet belemmert.

4.4 Geschiktheidseisen en gunningscriterium

De voorgestelde geschiktheidseisen worden als realistisch gezien, mits er voldoende ruimte blijft voor verschillende typen marktpartijen met zowel civiele als specialistische ervaring. Duidelijke en proportionele eisen rond capaciteit, veiligheid en werken op defensielocaties zijn daarbij belangrijk.

Voor de gunningscriteria geeft de markt de voorkeur aan een prijs-kwaliteitverhouding. Meerwaarde kan vooral worden geleverd op samenwerking, veiligheid, duurzaamheid, innovatie, planning en risicobeheersing. Concrete en toetsbare plannen of businesscases worden gezien als geschikte manier om kwaliteit te beoordelen. Gunnen op laagste prijs wordt als minder passend beschouwd gezien de complexiteit en risico's van de opdracht.

4.5 Vervolg en verbeteringen

De resultaten van de marktconsultatie worden intern geëvalueerd en meegenomen in de verdere uitwerking van de aanbesteding.

4.6 Slotwoord

Het Rijksvastgoedbedrijf spreekt zijn dank uit aan alle deelnemende marktpartijen voor hun openheid, expertise en constructieve bijdrage aan deze marktconsultatie.