

Inleiding

RVB is voornemens om in juli 2025 een aanbesteding te starten voor marktpartijen die verantwoordelijk worden voor het “Instandhouding Buitenruimte Defensie- en Rijkscomplexen”. Het contract, met een ingangsdatum medio 2026, is vergelijkbaar met een soortgelijke opdracht die in 2020 al werd aanbesteed. Met dit consultatiegesprek willen we waardevolle input verzamelen van de markt om onze inkoopbehoeften af te stemmen en de aanbesteding optimaal voor te bereiden.

Scope

De totale scope bestaat uit 6 disciplines.

De disciplines in het contract (gemiddelde ingeschatte omvang in %, dit percentage kan sterk verschillen per perceel)		
Vakdiscipline	Geschatte omvang	Werkzaamheden
Stedelijk groen	49%	
<i>beplanting</i>		Instandhouden van: heesters, planten, hagen en bosplantsoen
<i>bomen</i>		Instandhouden van bomen
<i>gras- & kruidachtigen</i>		Instandhouden van: gazon, grasveld, ruwgras, bloemrijk gras, ruijge
<i>half- en onverhard</i>		Instandhouden van: ongebonden verhardingen en onverhard terrein
Civiele infra	21%	
<i>verhardingen</i>		Instandhouden van: elementenverhardingen, alleen correctief onderhoud op gesloten verhardingen
<i>meubilair</i>		Instandhouden meubilair: afvalbakken, bloembakken, borden, dragers, geleide elementen, hekken (afrastering), palen en recreatieve voorzieningen (banken en tafels)
Sport	3%	
<i>buitensportaccommodaties</i>		Instandhouden sportaccommodaties waaronder: natuurgrassportvelden, (incl. belijning op kunststof banen en drainage)
Stedelijk water	4%	
<i>watersystemen</i>		Instandhouden van: (blus)vijvers, watergangen (sloten), greppels, duikers, oeverbeschoeiing, waterstand peilstokken
<i>riolering</i>		Instandhouden van: riolering, (inspectie)putten, afsluiters, (terugslag)kleppen, kolken, lijngoten, drainage, infiltratie- en uitstroombaanvoorzieningen
Bos en (natuur)terrein beheer	23%	
<i>militaire oefenterreinen</i>		Instandhouden: zandbanen, terreinmeubilair, grasvelden, watergangen, verhardingen, bosranden
<i>natuurbeheer</i>		Instandhouden en waar mogelijk verbeteren d.m.v: prunusbestrijding, verwijderen houtige opslag van open terrein, bosrandbeheer, kleinschalig bosbeheer (geen grootschalige houtoogst), heidebeheer, stuifzandbeheer, venonderhoud, verwijderen invasieve exoten, invullen werkprotocol/checklist gedragscodes
Buiten scope		
		Buiten de scope van het project valt: - Instandhouden start-, landings- en rolbanen - Grootschalige houtoogst - Begrazing - Faunabeheer en -bestrijding - Beveiligingsystemen, waaronder beveiligde afrasteringen, slagbomen en poorten - Verlichting - Vloestofdichte vloeren (BOS-stations) - Planbaar (groot) onderhoud aan verhardingen (waaronder asfalt werkzaamheden) - Grootschalig onderhoud van drainage systemen - Grootschalig baggeren van watergangen

En is als onderstaand tabel verdeeld over de disciplines.

Het RVB is voornemens de totale opdracht uit te voeren over 14 percelen in Nederland – een uitbreiding ten opzichte van de oorspronkelijk voorziene 11 percelen uit de vorige aanbesteding van 2020. Deze uitbreiding wordt mede mogelijk gemaakt door een herstructurering van de werkzaamheden: per perceel worden 5 vakdisciplines geïntegreerd aanbesteed en uitgevoerd door één contractpartij, waardoor de inzet van meerdere vakdisciplines op elk perceel wordt gerealiseerd. Daarbij wordt zo veel mogelijk en zo zorgvuldig mogelijk rekening gehouden met de gemeente- en provinciegrenzen.

Perceelindeling

Het RVB is van plan de totale opdracht te verdelen over 14 percelen verspreid over Nederland. Daarnaast overweegt het RVB om per perceel 5 disciplines aan te besteden, die geïntegreerd door één contractpartij worden uitgevoerd.

Doel

Het doel van een dit consultatiegesprek is om inzicht te krijgen in de markt, behoeften, mogelijkheden en uitdagingen van marktpartijen voordat een aanbesteding of project wordt gestart. Het is een interactief proces waarbij de opdrachtgever (in dit geval RVB) met “brancheorganisaties” in gesprek gaat om informatie te verzamelen en ideeën uit te wisselen. Hierdoor kan de het RVB beter onderbouwde beslissingen nemen en een aanbesteding of project optimaal vormgeven. Dit draagt bij aan een efficiëntere en effectievere uitvoering van de opdracht, waarbij zowel het RVB als de marktpartijen baat hebben.

Contractvorm

RVB overweegt om met een geïntegreerd contract op basis van de UAV GC 2025 of UAV GCM (Maintenance) de opdracht per perceel in de markt uit te zetten.

Opzet van de vragen

De vragen zijn bedoeld om dit consultatiegesprek te sturen door richting te geven aan de specifieke behoeften en verwachtingen van het RVB, maar ook om ruimte te bieden voor suggesties en innovatieve oplossingen die de richting kunnen beïnvloeden.

Vragen en antwoorden

Marktkennis en Capaciteit

1. Hoeveel bedrijven die actief zijn met werkzaamheden met natuurbeheer in de markt hebben de capaciteit en ervaring om UAV GC (M) contracten te vervullen.

Bedrijven die lid zijn van de AVIH (= de Nederlandse brancheorganisatie voor ondernemers in en rond het bos) verschillen enorm in schaal. In de bossector zijn veelal kleine tot middelgrote familiebedrijven actief. Het zijn specialisten, echter geen bedrijven die gezien de schaalgrootte in staat zouden zijn om de vijf (5) disciplines zelf te realiseren. Deze specialistische Bosbeheeraannemers zijn niet bekend met geïntegreerde contractvormen, zoals een UAV-GC. Het is van groot belang dat -als kwaliteit in boswerk een rol speelt- specialistische bedrijven in het bezit zijn van een ErBo-certificaat. Dit is een Erkenningsregeling voor Bosbeheeraannemers, waardoor een professionele en goede uitvoering van boswerkzaamheden wordt geborgd.

2. In hoeverre zijn marktpartijen in staat om alle voorgestelde disciplines (zie scope) uit te voeren onder één geïntegreerd UAV GC (M) contract ?

Deze gespecialiseerde Bosbeheeraannemers zijn niet toegerust om andere disciplines dan bosbouw te behartigen.

Per vakdiscipline aan te besteden heeft de voorkeur, want dat geeft een kwaliteitsimpuls. Of te wel een traditioneel bestek (UAV) geniet de voorkeur. De belangrijkste reden hiervoor is dat de bosbeheeraannemers waarmee wij werken voornamelijk kleine- tot middelgrote familiebedrijven zijn die gewend zijn aan een werkwijze gebaseerd op vertrouwen en lange termijn relaties. Daarnaast past de traditionele UAV beter bij de manier waarop bos gerelateerde werkzaamheden worden uitgevoerd. Facturering op basis van gemaakte uren, materiaal en verbruik energiekosten. Bosbeheeraannemers hebben in de regel geen ervaring met geïntegreerde contractvormen en beschikken niet over de capaciteit en kennis om risico's en ontwerpverantwoordelijkheden op zich te nemen. Dit zou betekenen dat zij extra investeringen moeten doen in contractmanagement en risicobeheer, wat voor deze relatief kleine bedrijven een grote drempel vormt. De traditionele UAV biedt een contractvorm die beter aansluit bij de bestaande praktijk in de bosbouwsector en zorgt ervoor dat ook kleinere en middelgrote gespecialiseerde bedrijven kunnen blijven deelnemen aan aanbestedingen voor bos gerelateerde werkzaamheden.

3. Wat zijn de voor- en nadelen voor de marktpartijen met de hoeveelheid aan percelen.

Bosbeheeraannemers geven de voorkeur aan regionale, grotere percelen binnen hun vakdiscipline, zodat zij zelfstandig en flexibel kunnen werken. Dit bevordert hun vakmanschap, financiële stabiliteit en duurzaam bosbeheer zonder afhankelijk te zijn van hoofdaannemers. Een regionale perceelindeling sluit het beste aan bij de schaal en werkwijze van deze bedrijven.

Contractvormen en Looptijd

4. Welke contractvorm (traditioneel bestek, UAV GC 2025, UAV GC(M)) heeft de voorkeur onder marktpartijen, en wat zijn de redenen voor deze voorkeur?

Bosbeheeraannemers geven de voorkeur aan traditionele contracten, omdat zij niet of nauwelijks ervaring hebben met geïntegreerde contractvormen zoals UAV-GC.

5. Wat zijn binnen de branche ervaringen met contracten van 6-12 jaar, en welke voordelen en nadelen moeten worden overwogen bij deze looptijd?

Een contractduur van 8 tot 15 jaar wordt als optimaal beschouwd voor bosbeheer, omdat dit proces lange termijninspanningen vereist. Een langere looptijd biedt bosaannemers zekerheid om investeringen terug te verdienen, stimuleert duurzame innovaties en behoudt vakmanschap. Hierdoor verminderen administratieve lasten en kunnen zij zich beter richten op kwalitatieve uitvoering.

6. Hoe kan SKBNL het RVB adviseren over manieren waarop kleinere, specialistische partijen kunnen deelnemen aan de aanbesteding en hun diensten tegen een faire prijs kunnen aanbieden, zonder dat grote marktpartijen een dominante positie innemen?

Niet beantwoord.

7. Welke contractgrootte (oppervlakte/ financieel) kan het bedrijf aan?

Niet beantwoord.

8. Wat zou een gewenste looptijd van het contract zijn?

Zie vraag 5.

Samenwerking en Communicatie

9. Hoe kan volgens SKBNL, RVB (specialistische) aannemers ondersteunen die nieuw zijn met geïntegreerde contracten tijdens de transitiefase en contractuitvoering om naleving en succesvolle uitvoering te waarborgen?

Niet beantwoord.

10. Welke positieve en negatieve ervaringen hebben de aannemers met contracten van het RVB (niet zijnde UAV-gcm)?

De bosbeheeraannemers hebben in principe geen ervaring met de andere disciplines dan bosbeheer. Bosbeheeraannemers zullen in geval van een geïntegreerde aanpak moeten samenwerken met andere partijen die andere werkmethodes toepassen. Dit kan leiden tot uitvoeringsproblemen, bijvoorbeeld afstemmingsproblemen en extra administratieve lasten.

Trends, Innovatie en Duurzaamheid

11. Wat zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen in de terreinbeheer- en groen onderhoudsbranche op dit moment?

Specialisatie wordt steeds belangrijker. Het wordt kleinschaliger. De vakinhoud wordt steeds meer als belangrijke factor gezien. Op het gebied van elektrificeren spelen onvoldoende netcapaciteit voor de in het werk toe te passen machines nogal eens een rol. Die machines moeten (regelmatig) (kunnen) worden opgeladen, hetgeen niet altijd mogelijk is.

12. Welke huidige en opkomende trends op het gebied van klimaatadaptatie, innovatie en duurzaamheid beschouwen marktpartijen als relevant voor de uitvoering van de aanbesteding?

Niet beantwoord.

Uitdagingen en Kansen

13. Wat zijn de grootste uitdagingen waar kleine, middelgrote en grote bedrijven in de groenbeheersector momenteel mee te maken hebben?

Niet beantwoord.

14. Zijn er kansen voor nieuwe marktpartijen of voor het uitbreiden van bestaande diensten?

De opdracht voor integraal beheer met verschillende disciplines is niet of minder aantrekkelijk om op in te schrijven. De geïntegreerde contactvorm is niet gebruikelijk in de bosbouwsector. Bosaannemers hebben in de regel geen ervaring met geïntegreerde contractvormen en bijkomende risico's. Dit maakt de opdracht complex en mogelijk ontoegankelijk voor veel bosaannemers.

15. Hoe gaat de branche om met duurzaamheid en milieuvriendelijke praktijken, en welke rol spelen klimaatverandering en biodiversiteit in de toekomst van groenbeheer?

In toenemende mate het kunnen beschikken over geëlektrificeerd materiaal. Voor zwaar materieel is elektrificatie nog een uitdaging.

Flexibiliteit en Kwaliteitsborging

16. Hoe kan SKBNL, RVB adviseren om een evenwicht te creëren tussen een langdurige samenwerking, de flexibiliteit om aan te passen aan veranderende omstandigheden, en het waarborgen van kwaliteit vanaf de start van het contract?

Niet beantwoord.