



Verslag marktconsultatie op hoofdlijnen Raamovereenkomst producten Projectbeheersing



Versie 1.0
Datum 23 januari 2026
Status **Definitief**

Inleiding

Dit geanonimiseerde verslag op hoofdlijnen is opgesteld in het kader van een marktconsultatie voor de aanbesteding van de Raamovereenkomst producten projectbeheersing.

Dit verslag bestaat uit zowel de mondelinge reacties tijdens de informatiebijeenkomst als de schriftelijk ingediende antwoorden op de vragenlijst.

Op basis van de relevante inzichten vanuit uw antwoorden en eventuele suggesties/vragen worden de aanbestedings- en contractdocumenten nader uitgewerkt. De publicatie van de aanbesteding staat gepland voor het eerste kwartaal van 2026.

Wij willen nogmaals alle deelnemers aan deze marktconsultatie bedanken voor hun waardevolle input en feedback.

3. Reacties tijdens de informatiebijeenkomst

De informatiebijeenkomst wordt verzorgd door 6 vertegenwoordigers namens het Rijksvastgoedbedrijf (verder vermeldt als RVB). Er zijn ca. 30 personen vanuit 18 marktpartijen aanwezig. De informatiebijeenkomst verloopt aan de hand van een presentatie, die op 17 december 2025 beschikbaar is gesteld op TenderNed.

Over de onderstaande onderwerpen worden hierbij vragen gesteld door marktpartijen en wordt hierop door het RVB nader ingegaan.

Beoogde opzet raamovereenkomst

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd wanneer een project complex is. Het RVB geeft aan dat hierbij factoren als financiële omvang, toepassing geïntegreerde contractvormen, onderdeel van een programma, politiek bestuurlijke gevoeligheid, aantal stakeholders, aantal scopewijzigingen, vergunningentrajecten, e.d. een rol spelen, zie ook slide 15 van de presentatie.

Het RVB licht toe dat de gevraagde producten een tactisch en operationeel karakter hebben. Daarmee is het bedoeling dat de interne MPB'ers meer tijd krijgen voor tactische sturing. Hiermee wordt beoogd de productiecapaciteit en efficiëntie van projectbeheersing voor het RVB te verhogen. Hierbij is ook van belang om sturingsinformatie te verkrijgen vanuit de projecten waarvoor producten zijn uitgevraagd.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd wat er verwacht wordt van senioriteit in relatie tot de producten.

Het RVB geeft aan dat de mate van expertise en senioriteit passend moet zijn bij de gevraagde producten. Het RVB zal nog een nadere differentiatie in de producten gerelateerd aan de projectcomplexiteit aanbrengen.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd waarom in de raamovereenkomst de producten kwaliteits- en informatiemanagement niet uitgevraagd worden. Het RVB licht toe dat kwaliteits- en informatiemanagement kerntaken omvatten die vanuit de interne RVB organisatie verder worden ontwikkeld.

Vanuit de marktpartijen wordt als aandachtspunt meegegeven dat kwaliteitsborging van de producten die de markt gaat leveren minder makkelijk zijn aan te tonen omdat de productbeschrijvingen hoog over zijn. Het RVB geeft aan dat er nog differentiatie en nadere detaillering van de productbeschrijvingen zal volgen.

Vanuit de marktpartijen wordt aangegeven dat continuïteit en voorspelbaarheid (forecast) belangrijk is. Hierbij wordt aangegeven dat het kostbaar is om permanent productcapaciteit te moeten kunnen leveren. Een eventuele leveringsverplichting in relatie tot de screening wordt hierbij tevens genoemd als aandachtspunt. Het RVB beoogt per (deel)projectfase voor de duur van ongeveer een jaar een opgave van de gewenste producten te doen. Insteek is dat per project wordt gewerkt met dezelfde Raamcontractant. Het RVB werkt ook aan een meerjarige programmering van de projectenportefeuille om inzicht te kunnen geven in de aankomende projecten en complexiteit daarvan, ook in relatie tot de eisen rondom rubricering en informatiebeveiliging.

Bij het RVB is het vakgebied projectbeheersing nog in ontwikkeling. Het succes van deze raamovereenkomst zal mede bijdragen aan de verdere ontwikkelingen van het

vakgebied projectbeheersing en de wijze waarop de markt in de toekomst wordt ingezet.

Vanuit de marktpartijen wordt als suggestie meegegeven om de samenwerking met raamcontractanten periodiek te evalueren. Het RVB geeft aan dit punt mee te nemen in de voorbereiding van de aanbesteding.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd hoe de integraliteit van producten wordt geborgd, omdat de raamovereenkomst uitgaat van een productuitvraag. Het RVB geeft aan dat er per Nadere overeenkomst veelal meerdere producten zullen worden uitgevraagd, waarbij de opdrachtgever (meestal de MPB'er) toeziet op integrale besturing hiervan. In de productbeschrijvingen is rekening gehouden met samenhang tussen de producten.

Vanuit de marktpartijen wordt aangegeven dat een product lastig is af te prijzen, aangezien er wordt gevraagd om een vaste prijs per product. Het RVB zal in de productbeschrijvingen rekening houden met een differentiatie gebaseerd op projectomvang- en/of complexiteit.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd of deze raamovereenkomst de inhuur gaat vervangen. Het RVB geeft aan dat het de bedoeling is dat de raamovereenkomst substantieel gaat voorzien in de toekomstige productie voor projectbeheersing. Daarnaast zal er een groei plaatsvinden in vaste formatie van MPB'ers, waardoor de verwachting is dat de inhuur afneemt.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd waarom de termijn van 4-6 weken vanaf afroep tot start aanvang producten wordt gehanteerd. Het RVB geeft aan dat deze termijn maar voor een deel van de portefeuille van toepassing is en dus in veel gevallen niet noodzakelijk zal zijn. De termijn voor een eventueel AIVD/MIVD-screeningsproces wordt buiten beschouwing gelaten in de termijn van 4-6 weken.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd om veelvoorkomende afroepscenario's/projecten in de aanbesteding toe te lichten. Het RVB geeft aan dit punt mee te nemen in de voorbereiding van de aanbesteding.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd of ISO27001 (informatiebeveiligingsstandaard) basisniveau van toepassing is op de rubricering. Het RVB geeft aan de rubricering verder gaat dan dit basisniveau.

Vanuit de marktpartijen wordt aangegeven dat werken met een eigen bedrijfsaccount/e-mail een aandachtspunt kan zijn, bijvoorbeeld in geval van een WOO-verzoek. Het RVB kijkt nog hoe aan de wisselwerking tussen de systemen van de raamcontractant en het RVB invulling gegeven gaat worden, bijvoorbeeld door een beveiligde Cloud-omgeving.

Vanuit de marktpartijen wordt de suggestie gedaan om in de gunning van de raamovereenkomst ook direct een aantal Nadere overeenkomsten te laten aanbieden. Het RVB geeft aan te bekijken of dit mogelijk is en dit punt mee te nemen in de voorbereiding van de aanbesteding.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd op welke locatie wordt gewerkt. Het RVB geeft aan dat de fysieke werklocaties veelal Den Haag en Utrecht zullen zijn. In een aantal gevallen is dit op werk- en projectlocaties in heel Nederland. Online is project-specifiek ook mogelijk met uitzondering van STG projecten. Het RVB geeft aan dit punt mee te nemen in de voorbereiding van de aanbesteding.

Beoogde opzet aanbesteding

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd of referentieopdracht in de afgelopen 3 jaar echt moet zijn afgerond. Mag dit ook een reeds afgerond en gefactureerd deel van een nog lopende opdracht wat aan de vereiste financiële omvang voldoet ook afdoende? Het RVB geeft aan dit punt nog nader bekijken.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd of de geschiktheidseis 'aantoonbare ervaring binnen een vastgoedproject met een minimale omvang bouwkosten van €15.000.000, exclusief BTW' wel proportioneel is gezien de projectgroottes binnen de raamovereenkomst. Het RVB geeft aan dit punt nog nader bekijken.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd of ervaring met vastgoed de enige vereiste is voor de geschiktheid. Het RVB zal dit punt nog nader bekijken en geeft aan te overwegen deze eis om te zetten naar een selectiecriterium.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd of de vereiste van het selectiecriterium wat betreft 'aantoonbare ervaring met het werken in projecten waarbij sprake is van geïntegreerde contractvoorwaarden zoals de UAV-GC en DBFMO' betekent dat zowel UAV-GC als DBFMO moeten worden aangetoond. Het RVB geeft aan dat het kunnen aantonen van één toepasselijke contractvorm voldoende is en zal de formulering nog nader bekijken.

Vanuit de marktpartijen wordt gevraagd hoe de gunningcriteria (met name samenwerking) zich verhouden tot het vereiste veiligheidsniveau. Dit omdat er een zorg is dat een ingediend plan van aanpak mogelijk tegenstrijdig kan zijn met beveiligingseisen vanuit de STG projecten. Hierbij wordt ook gevraagd wat het RVB perspectief is op de ideale samenwerking, zodat de markt daar een gerichtere aanbidding op kan doen. Het RVB geeft aan dit punt nog nader bekijken.

4. Schriftelijke beantwoording bijlage vragenlijst

De bijlage vragenlijst is door 9 marktpartijen ingevuld. Een aantal gegeven suggesties en kanttekeningen zijn al behandeld in de bovenstaande paragraaf 'Reacties tijdens informatiebijeenkomst'.

De inzichten vanuit de overige gegeven suggesties en vragen zullen worden meegenomen in de nadere uitwerking van de aanbestedings- en contractdocumenten.

Omvang

Vraag:

- Welke omvang qua omzet (excl. BTW) kunt u op jaarbasis aan voor een dergelijke opdracht?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden blijkt dat voldoende marktpartijen een substantieel deel van de verwachte/maximale jaarlijkse omvang aankunnen. Hierbij geven enkele marktpartijen aan dat hierbij indien nodig ook samenwerking met andere marktpartijen wordt gezocht.

Doel en kritische succesfactoren

Vraag:

- In hoeverre zijn dit doel en bijbehorende kritische succesfactoren (KSF'en) voldoende helder voor u om een beeld te vormen over wanneer deze raamovereenkomst voor het RVB geslaagd is?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden blijken deze voldoende helder en/of herkenbaar. Een aantal marktpartijen maakt hierbij wel de volgende kanttekening; een verdere verdieping van het doel en KSF'en in verhouding tot de gevraagde producten (integraliteit, consistentie en samenhang) is wenselijk. Ook is het slagen van de raamovereenkomst afhankelijk van de mate waarin het RVB de informatievoorziening (gegevens en input vanuit de projecten) op orde heeft en voldoende en tijdige beschikbaarheid van projectbetrokkenen organiseert.

Beoogde opzet raamovereenkomst

Vraag:

- Zijn de concept productbeschrijvingen opgenomen in bijlage 1 Productbeschrijvingen raamovereenkomst producten projectbeheersing (concept) voldoende helder voor u om invulling te geven aan het aanbieden hiervan inclusief vaste productprijzen?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden blijken deze in grote lijnen helder. Echter moeilijk om producten te beprijzen op raamovereenkomstniveau door diversiteit in omvang/complexiteit van projecten en afhankelijk van de wijze van RVB-inbreng. Als suggesties worden o.a. meegegeven om kwaliteitscriteria voor productacceptatie mee te geven en om producten te differentiëren naar projectcomplexiteit.

Vraag:

- Welke aanvullende producten zouden in uw ogen een toegevoegde waarde hebben bij het integraal invullen van de doelstellingen?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden worden diverse suggesties gedaan, zoals stuur- en verantwoordingsrapportages, ad-hoc advies(toelichting), aanvullende (impact)analyses, training en coaching.

Vraag:

- Hoe denkt u over de door ons beoogde doorlooptijd van 4 tot 6 weken vanaf afroep van producten bij Raamcontractant tot start aanvang levering producten (zoals haalbaarheid, efficiëntie en effectiviteit)?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden blijkt deze haalbaar, mits scope en randvoorwaarden bij afroep duidelijk zijn en tijdig worden meegegeven. Ook belangrijk dat er sprake is van veel vraag naar en voorspelbaarheid van producten zodat de benodigde capaciteit hiervoor continu beschikbaar kan worden gesteld. Er bestaat er een afhankelijkheid met het veiligheidsniveau van het betreffende project.

Vraag:

- In hoeverre is KSF5 (Flexibiliteit bij veranderingen en afwijkingen) voor u haalbaar binnen de beoogde doorlooptijd van 4 tot 6 weken?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden lijkt deze KSF haalbaar, waarbij naast het antwoord op de voorgaande vraag wordt meegegeven dat een heldere forecast hierbij nog essentiëler is.

Vraag:

- Kunt u aantonbaar de kwaliteit van de producten de scope (tijd en kwaliteit) doelmatig en efficiënt borgen?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden blijkt dat dit goed mogelijk is, bijvoorbeeld door inzet ISO9001 processen, peer reviews, project specifiek KMS, SMART beschrijvingen, collegiale controles, monitoring en dashboards voor validatie.

Vraag:

- Wat is uw bereidheid tot invulling geven aan de beveiligingsmaatregelen voor het omgaan met gerubriceerde informatie zoals in een deel van de projecten van toepassing zal zijn?

Antwoord:

- Vanuit de antwoorden blijkt dat deze bereidheid er is. Een aantal marktpartijen geeft aan ervaring te hebben met strenge beveiligingseisen. Een gemaakte kanttekening hierbij is dat het RVB hiertoe wel faciliteiten, zoals accounts en toegang tot systemen voorziet, waardoor de vertrouwelijke informatie binnen het systeem van het RVB blijft.

Beoogde opzet aanbesteding

Vraag:

- In hoeverre zijn de beoogde geschiktheidseisen en selectiecriteria duidelijk en haalbaar voor u?

Antwoord:

- De meeste marktpartijen geven aan dat deze duidelijk en haalbaar zijn. Er worden hierbij suggesties gedaan om vereisten van de beoogde referentietermijn van 3 jaar voor een afgeronde opdracht aan te passen en de vereiste ervaring met vastgoed te versoepelen door ook infra ervaring toe te staan.

Vraag:

- In hoeverre zijn de beoogde gunningscriteria duidelijk en aantoonbaar voor u?

Antwoord:

- De meeste marktpartijen geven aan dat deze op hoofdlijnen duidelijk en aantoonbaar zijn. Enkele marktpartijen geven aan dat een nadere concretisering en weging wenselijk is.

Vraag:

- In hoeverre is het prijsmechanisme duidelijk voor u?

Antwoord:

- Een aantal marktpartijen geven aan dat het mechanisme duidelijk is. De belangrijkste kanttekening die wordt meegegeven is dat een vaste productprijs met de meegegeven productbeschrijvingen nog niet realistisch is vanwege variatie in complexiteit/omvang van projecten. Hierbij wordt o.a. de suggestie gedaan om differentiatie aan te brengen in de producten.