



Verslag marktconsultatie

Behorende bij: Marktconsultatie 'kerstdecoratie'
Kenmerk: IUC26-600

Bijlagen die horen bij dit verslag over de marktconsultatie IUC26-600

Marktconsultatie uitvraag, d.d. 15 april 2026

- Leidraad marktconsultatie
- Vragenlijst marktconsultatie

Nota van Inlichtingen, d.d. 24 april 2026

N.B. de bovenstaande bijlagen zijn te vinden op deze pagina (<https://www.tenderned.nl/aanbestedende-dienst/aankondigingen/420199>) van TenderNed onder het kopje "Documenten" "Marktconsultatiedocumenten".

Inhoud

1.	Inleiding	3
1.1	Aanleiding tot de marktconsultatie	3
1.2	Opzet en verloop van de marktconsultatie	3
2.	Onderwerpen marktconsultatie	4
2.1	Schriftelijke marktconsultatie	4
3.	Informatie en uitkomsten van de marktconsultatie	5
3.1	Algemeen	5
3.2	Omvang en schaalbaarheid	5
3.3	Planning & uitvoeringsdruk	6
3.4	Assortiment & trends	6
3.5	Prijsstelling & kostendrijvers	6
3.6	Duurzaamheid & veiligheid	7
3.7	ICT/Webshop/Bestelproces	7
3.8	Reflectie op het oude Programma van Eisen	8
3.9	Overige opmerkingen	8
3.10	Conclusie	9

1. Inleiding

Dit document bevat het verslag van de marktconsultatie “kerstdecoratie” met kenmerk IUC26-600. Deze marktconsultatie werd uitgevoerd ter voorbereiding op de eventueel uit te voeren Europese Aanbesteding.

1.1 Aanleiding tot de marktconsultatie

Deze marktconsultatie is uitgevoerd ter voorbereiding op een eventueel uit te voeren Europese aanbesteding voor kerstdecoratie. De aanbestedende dienst heeft hierbij behoefte aan een evaluatie van de vorige aanbesteding, evenals aan aanvullende en meer uitgebreide marktinformatie, teneinde te komen tot een passende en toekomstbestendige uitvraag van de opdracht. Dit mede doordat er binnen deze markt diverse veranderingen hebben plaatsgevonden ten opzicht van de afgelopen vier jaren. Denk aan innovatievere assortimenten laatste trends en vernieuwingsmogelijkheden per contractjaar. Met de marktconsultatie wilde de aanbestedende dienst de mogelijkheden en standpunten van marktpartijen verkennen alvorens over te gaan tot eventueel uitvoeren van het formele aanbestedingstraject.

De aanbestedende dienst heeft ervoor gekozen om de marktconsultatie op TenderNed te plaatsen, zodat iedere marktpartij die geïnteresseerd is in de toekomstige opdracht kan reageren op de marktconsultatie. Hierdoor krijgt de aanbestedende dienst tevens een idee over de omvang van de markt.

1.2 Opzet en verloop van de marktconsultatie

Deze marktconsultatie bestond uit één ronde, namelijk een schriftelijke marktconsultatie. De marktconsultatie vond digitaal (schriftelijk) plaats via TenderNed. De aanbestedende dienst publiceerde op 15 april 2026 een marktconsultatie leidraad met bijlagen, deze documenten zijn te vinden op deze pagina <https://www.tenderned.nl/aankondigingen/overzicht/420199>) van TenderNed. Geïnteresseerde marktpartijen hadden tot en met 24 april 2026 (11:00 uur, Nederlandse tijd) de tijd om vragen te stellen. Er zijn geen vragen gesteld.

Marktpartijen hadden tot en met 8 mei 2026 (11:00 uur, Nederlandse tijd) de gelegenheid om de vragenlijst marktconsultatie in te dienen en deel te nemen aan de marktconsultatie. In totaal hebben zes (6) marktpartijen zich als “betrokken onderneming” aangemeld, vier (4) daarvan hebben ook daadwerkelijk een schriftelijke vragenlijst ingediend via TenderNed.

Naar aanleiding van de schriftelijke reacties, en de beoordeling hiervan, heeft de aanbestedende dienst besloten geen verdiepende gesprekken te houden.

Er is een verslag gemaakt van de schriftelijke marktconsultatie om transparantie en een gelijk speelveld te waarborgen, zie hoofdstuk 3. Meer informatie over de aanleiding, doel en doelgroep van de marktconsultatie en de gevolgde procedure voor de marktconsultatie kunt u teruglezen in de Leidraad marktconsultatie en tevens te vinden op TenderNed). <https://www.tenderned.nl/aanbestedende-dienst/aankondigingen/420199>.

2. Onderwerpen marktconsultatie

Op basis van de marktconsultatie heeft de aanbestedende dienst de mogelijkheden en standpunten van marktpartijen verkend, voordat er eventueel wordt overgegaan tot het formele aanbestedingstraject. Van de marktpartijen die hebben deelgenomen aan de marktconsultatie werd gevraagd om input te leveren op onderstaande onderwerpen. Per onderwerp zijn diverse vragen geformuleerd voor de marktconsultatie uitvraag.

2.1 Schriftelijke marktconsultatie

Tijdens de schriftelijke marktconsultatie zijn de marktpartijen gevraagd een vragenlijst in te vullen (document: Format Vragenlijst marktconsultatie welke te vinden is op TenderNed <https://www.tenderned.nl/aanbestedende-dienst/aankondigingen/420199>).

In de vragenlijst zijn de volgende onderwerpen aan bod gekomen:

- A. Algemeen;
- B. Omvang en schaalbaarheid;
- C. Planning & uitvoeringsdruk;
- D. Assortiment & trends;
- E. Prijsstelling & kostendrijvers;
- F. Duurzaamheid & veiligheid;
- G. ICT/Webshop/Bestelproces;
- H. Reflectie op het oude Programma van Eisen;
- I. Overige opmerkingen.

In hoofdstuk 3 van dit document zijn de uitkomsten van de marktconsultatie per onderwerp uitgewerkt.

3. Informatie en uitkomsten van de marktconsultatie

In dit hoofdstuk staat de informatie die door de marktpartijen tijdens de marktconsultatie is verstrekt samengevat op hoofdlijnen.

De input die is verzameld uit de marktconsultatie kan invloed hebben op de keuzes die de aanbestedende dienst maakt op de eventueel uit te voeren aanbesteding. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt de aanbestedende dienst (waar relevant) in de voorbereiding van de eventuele aanbesteding en de aanbestedingsstukken. De aanbestedende dienst behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

Dit verslag is geanonimiseerd en bevat een samenvatting van alle reacties op hoofdlijnen. Informatie die door de aanbestedende dienst of de deelnemers van de marktconsultatie als commercieel vertrouwelijk is aangemerkt, is niet gepubliceerd.

Op 15 april 2026 is een marktconsultatie gehouden rondom de eventuele uit te voeren aanbesteding kerstdecoratie. Vier (4) marktpartijen hebben hun inzichten gedeeld. Hieronder volgt een samenvattend verslag, gestructureerd per vraag uit de vragenlijst.

3.1 Algemeen

Kunt u uw organisatie en positie binnen de kerstdecoratiemarkt beschrijven (bijv. type klanten, schaal, dienstverlening)?

De partijen geven aan een landelijke actief te zijn bij grote en professionele opdrachtgevers hetzij als interieurbeplanting of gespecialiseerd in kerstdecoratie.

Kunt u kort uw dienstverlening op het gebied van kerstdecoraties omschrijven?

De dienstverlening van de partijen is gefocust op volledige service en ontzorgen van het gehele traject vanaf de bestelling plaatsen tot en met het afbreken van de opstellingen.

Hoeveel projecten of locaties bedient u jaarlijks tijdens de kerstperiode vergelijkbaar met de uitgevraagde grootte?

De partijen hebben ervaring met vergelijkbare grootte van de gevraagde omvang.

Bent u in staat om de gevraagde dienstverlening zoals omschreven in de leidraad paragraaf 2.3 te leveren? En doet u dit zelfstandig of (deels) in samenwerking met partners?

Alle partijen geven aan de gevraagde dienstverlening zoals omschreven zelfstandig uit te kunnen voeren.

Ziet u alternatieve manieren om in de behoefte aan kerstdecoratie te voorzien die afwijken van de huidige of beschreven aanpak? Zo ja, wilt u deze toelichten?

De aangeboden alternatieven variëren tussen het leveren van maatwerk of uitbreiding van assortiment met bijvoorbeeld lichtdecoratie, meer focus op duurzaamheid maar ook te denken aan een winterthema.

3.2 Omvang en schaalbaarheid

Zou u zich wel inschrijven indien de eis van landelijke dekking zou komen te vervallen en er gebruik gemaakt wordt van de regionale indeling Noord en Zuid?

Het aanpassen van de eis van landelijke dekking naar een regionale indeling wordt niet als belemmerend voor inschrijving beschouwd.

Wat is voor u een aantrekkelijke omvang van de opdracht om in te schrijven?

Voor efficiëntie ten aanzien van de route- en leveringsplanning is de afname van meerdere kerstbomen wenselijk. In combinatie met een langere looptijd maakt de opdracht aantrekkelijker om in te schrijven.

Wat is voor u een realistische doorlooptijd van bestellen/ plaatsen tot ophalen van de kerstdecoratie. Hoe lang hebben jullie nodig om alle locaties van kerstdecoratie te voorzien?

Uitgaande van een definitieve bestelling in september, levering vanaf medio november en ophalen begin januari, bedraagt de doorlooptijd circa vijf (5) maanden. De doorlooptijd van het plaatsen van de bestellingen ligt het gemiddelde tussen de 1 tot 10 werkdagen.

3.3 Planning & uitvoeringsdruk

Welke risico's ziet u in deze piekperiode betreffende het plaatsen en het ophalen van kerstbomen?

De voornaamste risico's zitten in externe factoren zoals weersomstandigheden en verkeersdrukke die invloed hebben op de logistieke planning. Tevens wordt ook de toegankelijkheid van de locatie(s) aangemerkt als risicofactor.

Welke randvoorwaarden zou u willen adviseren om deze opdracht uitvoerbaar te maken met betrekking tot de levering?

Enkele randvoorwaarden voor de uitvoering zijn:

- Een overzicht van contactpersonen per locatie voor de afstemming bereikbaarheid en levering op locatie;
- Tijdige definitieve opdrachtverstrekking voor juiste afstemming van capaciteit, levering materialen, logistieke planning;
- Spreiding en flexibiliteit binnen de planning.

3.4 Assortiment & trends

In hoeverre is het haalbaar om jaarlijks een wisselend, trendgevoelig assortiment te leveren?

Jaarlijkse wisselingen van trendgevoelig assortiment is zeker mogelijk, echter heeft dit wel een nadelig effect op de prijs en de duurzaamheid van de materialen.

Wat levert u aan aanvullend assortiment? En zijn daar jaarlijks kleur wisselingen in mogelijk? Denk aan bijvoorbeeld kleine aanvullende decoraties voor bij de receptie.

Bij een aanvullend assortiment kan gedacht worden aan kerststukken, kerstkransen, vazen en verlichting. Kleurwisselingen is hierin mogelijk met de kanttekening dat dit zoals eerder aangegeven een nadelig effect heeft op de prijs en duurzaamheid.

3.5 Prijsstelling & kostendrijvers

Tussen welke bandbreedte is de gestelde opdracht realistisch voor de totale uitvoering op jaarbasis (excl. btw)? Aan genoemde bandbreedtes kunnen geen rechten worden ontleend en deze vormen geen aankondiging van een toekomstig budget

A: €80.000 – 100.000

B: €100.000 – 120.000

C: Anders, namelijk: ...

De bandbreedte tussen de €80.000 en €100.000 wordt over het algemeen gezien als realistisch voor de totale uitvoering op jaarbasis.

Welke onderdelen maken deze opdracht voor uw organisatie kostbaar of risicovol (bijv. logistiek, opslag, styling, piekbelasting of andere factoren)? En welke mitigerende maatregelen treft u hiervoor?

Arbeid-, opslag-, transport- en logistieke kosten zijn in combinatie met de piekbelasting in deze branche de voornaamste risicofactoren en kostenposten. De mitigerende maatregelen verschillen per partij. Waar de ene partij gebruik maakt van extern of tijdelijk personeel om snel te kunnen schakelen, maakt de ander juist gebruik van eigen getraind personeel.

Hoe kijkt u aan tegen het prijsmodel: zijn uw tarieven inclusief dienstverlening of kunnen onderdelen (zoals huur, bezorgen, installeren en ontmantelen) afzonderlijk worden geprijsd? En welk prijsmodel heeft daarbij uw voorkeur (bijv. all-in, per object, per locatie of een vaste contractprijs)?

De voorkeur van de partijen gaat uit naar een all-in prijs voor de complete dienstverlening. Indien de all-in prijs kan worden afgestemd per object of per locatie levert dit de minste administratielast en meeste transparantie op.

Welke aanbestedingsvorm of contractstructuur (bijv. raamovereenkomst, percelen, looptijd) acht u passend bij deze markt en waarom?

Alle partijen geven aan dat de voorkeur uitgaat naar een meerjarige looptijd, juist vanwege de investering in een duurzaam assortiment. Partijen verschillen wel van de looptijd tussen de 3 jaar en minimaal 4 jaar. Een verdeling in percelen heeft niet de voorkeur, juist vanwege de logistieke uitdagingen en kostenefficiëntie.

3.6 Duurzaamheid & veiligheid

Hoe geeft u invulling aan duurzaamheid, social return en Internationale Sociale voorwaarden (ISV) bij de uitvoering van deze opdracht, zoals transport naar locaties en het voorbereiden/klaarmaken van kerstdecoraties? (op zowel organisatie- als assortimentsniveau)?

De partijen tonen een vergelijkbaar en breed gedragen beeld:

- Sterke aandacht voor duurzaamheid via energie, materialen en hergebruik;
- Logistieke optimalisatie als belangrijke maatregel voor CO₂-reductie;
- Consistente inzet op social return;
- Basisborging van ISV, vooral via leveranciersbeleid en ketenverantwoordelijkheid.

De verschillen zitten vooral in het detailniveau en de mate van concretisering (bijv. elektrisch wagenpark, zonnepanelen, keurmerken).

In hoeverre heeft u invloed op materiaal- en productsamenstelling, wat kunt u zeggen over het land van herkomst en duurzaamheid van uw assortiment?

Alle partijen geven aan dat zij in meer of mindere mate invloed hebben op materiaal- en productsamenstelling, voornamelijk via hun inkoop, ontwerpkeuzes en leveranciersselectie. Duurzaamheid wordt vooral ingevuld via kwaliteit, herbruikbaarheid en levensduur van producten. De herkomst is vaak internationaal, met aandacht voor betrouwbaarheid en regelgeving.

Over welke relevante duurzaamheids- of branchecertificeringen beschikt uw organisatie?

Alle partijen beschikken over meerdere relevante certificeringen op het gebied van:

- Kwaliteit;
- Milieu/duurzaamheid;
- Veiligheid;
- Sociaal ondernemerschap (SROI).

Er is een duidelijke overlap in veelgebruikte normen, met daarnaast enkele onderscheidende specialistische certificaten.

Verschillen ontstaan in:

- Ambitieniveau op duurzaamheid (bijv. CO₂-Prestatieladder niveau 5);
- Specifieke materiaal- en ketencertificeringen (FSC, NIBE);
- Aanvullende labels en keurmerken (Ecovadis, EPV).

3.7 ICT/Webshop/Bestelproces

Kunt u een webshop koppelen aan een extern catalogusplatform (zijnde SAP, Oracle, Exact)? Zie bijlage 1.a Centrale voorzieningen – catalogusplatform.

De mogelijkheden voor een webshopkoppeling met externe catalogusplatformen (zoals SAP, Oracle en Exact) verschillen sterk per partij: van niet beschikbaar, via in ontwikkeling, tot volledig beschikbaar.

3.8 Reflectie op het oude Programma van Eisen

Wanneer u kijkt naar het oude Programma van Eisen (bijlage 1.b), welke onderdelen vindt u minder passend of mogelijk niet realistisch/proportioneel? En welke aanpassingen zouden het nieuwe PvE voor uw organisatie beter uitvoerbaar voor opdracht of voor deelname toegankelijk maken?

Gedeeld beeld is dat het Programma van Eisen (PvE) inhoudelijk als compleet wordt gezien. De reacties lopen uiteen van geen specifieke knelpunten tot duidelijke kritiek op proportionaliteit en uitvoerbaarheid van het oude PvE. Belangrijke thema's zijn:

- Proportionaliteit van eisen;
- Administratieve belasting;
- Flexibiliteit en uitvoerbaarheid;
- Aansluiting op markt- en branchekenmerken.

Er is sprake van een belangrijk spanningsveld tussen de volledigheid/controle enerzijds en uitvoerbaarheid/proportionaliteit anderzijds. Een belangrijk ontvangen marktsignaal betreft de te zware eisen (administratie, IT, KPI's), die toetreding kunnen belemmeren en flexibiliteit beperken in een seizoensgebonden markt.

Uit welke elementen bestaat voor jullie de kwaliteit in de dienstverlening?

Alle partijen zien kwaliteit als meer dan alleen het leveren van producten. Kwaliteit wordt door alle partijen gezien als een totaalconcept, bestaande uit:

- Operationele betrouwbaarheid (planning, levering, uitvoering);
- Communicatie en samenwerking;
- Deskundigheid en professionaliteit;
- Ontzorging van de opdrachtgever.

Verschillen zitten vooral in:

- De mate van detail;
- De nadruk (bijv. premium beleving of organisatiekracht).

Zijn er in Bijlage 1.b Programma van eisen hoofdstuk 4 IT gerelateerde eisen die deelname bemoeilijken?

De reacties laten een verdeeld beeld zien. Twee partijen ervaren (potentieel) belemmeringen, met name bij zware of verplichte IT-koppelingen. Twee partijen zien geen belemmeringen. Er is een duidelijk onderscheid in digitale volwassenheid:

- Meer digitaal volwassen partijen ervaren geen knelpunten;
- Middelgrote/specialistische partijen ervaren de IT-eisen als zwaar.

Belangrijk marktsignaal: Te zware of verplichte IT-integraties kunnen de toegang tot de markt beperken.

Kunt u aangeven waarom u bij de aanbesteding kerstdecoratie d.d. 28 maart 2023 wel of niet heeft ingeschreven, en in hoeverre het Programma van Eisen, de commerciële voorwaarden (zoals prijs, omvang of contractduur), de planning, de duurzaamheidseisen of andere organisatorische of strategische factoren daarbij een drempel hebben gevormd?

De reacties laten zien dat twee (2) partijen hebben ingeschreven, één (1) partij bewust niet heeft deelgenomen vanwege drempels in de aanbesteding, en één (1) partij geen duidelijk inzicht heeft in de eerdere afwegingen. Signaal uit de markt: Een te complexe en zwaar ingerichte aanbesteding kan deelname beperken, vooral in een seizoens- en praktijkgerichte markt.

3.9 Overige opmerkingen

Heeft u naar aanleiding van deze vragenlijst nog aanvullende aandachtspunten, opmerkingen of suggesties die u wilt meegeven voor de verdere uitwerking van de aanbesteding?

De ontvangen reacties bevatten voornamelijk suggesties voor verbetering van de aanbestedingsopzet, met nadruk op:

- Balans en proportionaliteit;
- Duidelijkheid in uitvraag;
- Rekening houden met marktomstandigheden;
- Stimuleren van samenwerking/partnership.

Er is brede waardering voor de marktconsultatie, maar ook duidelijke aandachtspunten:

- Zorg voor een realistische, proportionele uitvraag;
- Geef meer transparantie in beoordeling en ambities;
- Houd rekening met markt- en branchekenmerken;
- Faciliteer dialoog en samenwerking.

Aanvullend: behoefte aan praktische verduidelijking en eventueel meer inzicht via fysieke voorbeelden.

**Heeft u, op hoofdlijnen, interesse in deelname aan een eventuele aanbesteding voor deze opdracht?
Waarom wel of niet?**

Over het geheel genomen is er ruime markterosse, met één (1) partij die expliciet wijst op het belang van realistische en marktconforme aanbestedingsvoorwaarden. Drie (3) partijen: duidelijke en positieve deelname-intentie. Eén (1) partij geeft duidelijk aan wel interesse te hebben maar afhankelijk van, de mate betreft de flexibiliteit in de uitvraag en de balans tussen eisen en samenwerking.

3.10 Conclusie

De markt voor kerstdecoratie is professioneel, volwassen en in staat om grootschalige opdrachten zelfstandig uit te voeren. Een succesvolle aanbesteding vereist echter een zorgvuldige balans tussen ambities (duurzaamheid, kwaliteit, controle) en uitvoerbaarheid (proportionaliteit, flexibiliteit, administratieve lasten). Een meerjarige, duidelijk gestructureerde en marktconforme opdracht met een all-in prijsmodel en realistische eisen sluit het beste aan bij de behoeften en mogelijkheden van de marktpartijen.