



DEFINITIEF - VERSLAG
MARKTDAG
'RESULTAATVERPLICHTE
INGENEURS- EN ADVIESDIENSTEN'
5 NOVEMBER 2025

INHOUDSOPGAVE

1.1 WAAROM EEN MARKTDAG?	3
1.1.1 Voorbereiding op aanbesteding	3
1.2 DE AANBESTEDENDE DIENST	3
1.2.1 Gemeente Groningen	3
1.2.2 Gezamenlijke aanbesteding	3
1.2.3 Contactpersoon	4
1.2.4 Communicatie	4
1.2.5 Vragen, opmerkingen, bezwaren en klachten	4
1.2.6 Deadline voor wijzigingsvoorstellen definitief verslag	4
1.2.7 Definitief verslag bijgevoegd bij aanbestedingsstukken	4
1.3 DEELNEMERS	5
1.4 PERCEEL 1 ADVIES MILIEUEFFECTRAPPORTAGE	4
1.5 PERCEEL 2 MOBILITEIT	6
1.6 PERCEEL 3 PLANECONOMISCH ADVIES	8
1.7 PERCEEL 4 OMGEVINGS-, PROJECT- EN RISICOMANAGEMENT	12
1.8 PERCEEL 5 PLANOLOGIE	14
1.9 PERCEEL 6 TECHNISCHE INGENIEURSDIENSTEN	16
1.10 PERCEEL 7 ERFGOED	19
1.11 PERCEEL 8 RUIMTELIJKE KWALITEIT	21
1.12 THEMA SOCIAL RETURN ON INVESTMENT	22
1.13 THEMA CONTRACT- EN LEVERANCIERSMANAGEMENT	24
1.14 THEMA INHUREN ALS UITWIJKVOORZIENING	25

DE INTRODUCTIE

1.1 WAAROM EEN MARKTDAG?

1.1.1 VOORBEREIDING OP AANBESTEDING

De raamovereenkomsten 'Ingenieurs- en adviesdiensten, besteknummer 2021-74 en 'Ruimtelijke en verkeerskundige adviesdiensten, besteknummer 2021-77 lopen in 2026 af. De gemeente Groningen moet de dienstverlening weer opnieuw Europees aanbesteden.

Er zijn binnen de gemeente Groningen, in de markt en qua wet- en regelgeving vele ontwikkelingen gaande die van invloed zijn op de aan te besteden opdracht. Met deze marktdag wil de gemeente Groningen kennis uitwisselen voor de toekomstige aanbestedingsprocedure ter vervanging van de huidige raamovereenkomsten. We hopen een wederzijds inzicht te krijgen over de mogelijkheden en onmogelijkheden.

1.2 DE AANBESTEDENDE DIENST

1.2.1 GEMEENTE GRONINGEN

De aanbestedende dienst is de gemeente Groningen. Met ongeveer 238.000 inwoners zijn wij in omvang de zesde gemeente van Nederland. *Groningen maakt het verschil*. Dat is de missie van de Gemeente. Onze kernwaarden zijn: dienstbaar, eenheid, plezier, slagkracht, vertrouwen en vooruitgang. Wij werken aan een gemeente waarin we oog hebben voor de verschillen tussen inwoners, handelen in de geest van de regels en waarin we kwetsbare inwoners op maat helpen. In ons Inkoop- en aanbestedingsbeleid 2020 richten wij ons op duurzaamheid, sociaal inkopen, regionale economie, innovatie en bedrijfsvoering.

Voor algemene informatie over onze organisatie kunt u terecht op [onze website](#). Voor informatie over inkoop en aanbesteden van Gemeente Groningen kunt u terecht op [onze pagina voor aanbestedingen](#).

1.2.2 GEZAMENLIJKE AANBESTEDING

Tijdens de voorbereidingsfase zijn de deelnemende organisaties van een toekomstige gezamenlijke aanbesteding nog niet definitief vastgesteld. Er kunnen bij de toekomstige aanbesteding de volgende deelnemende organisaties gaan deelnemen:

- Meerstad bv
- Suikerzijde bv
- Stadshavens bv
- Warmtestad bv
- Stichting WIJ

De gemeente Groningen zal als penvoerder optreden.

1.2.3 CONTACTPERSOON

Onze afdeling Shared Service Center (SSC) Inkoop verzorgt de communicatie met de marktpartijen van deze marktdag. Willem Benak, inkoper, is hiervoor de contactpersoon.

Contactgegevens zijn:

Telefoonnummer: 06 11 88 75 78

E-mail: willem.benak@groningen.nl

1.2.4 COMMUNICATIE

Alle informatie die wij in het kader van de marktdag van de deelnemende partijen ontvangen, zullen we op een geanonimiseerde wijze verwerken in dit conceptverslag. Alle deelnemers ontvangen dit conceptverslag om te beoordelen of de informatie die tijdens de marktdag is uitgewisseld correct en compleet is.

Aan de informatie die in het kader van de marktdag wordt verstrekt, kunnen geen rechten worden ontleend. Voortschrijdend inzicht, veranderende omstandigheden of besluiten kunnen ervoor zorgen dat de tijdens de marktdag verstrekte informatie achterhaald raakt en af kan wijken van informatie die op een later moment, in het kader van een aanbesteding, wordt verstrekt.

Door uw deelname aan de marktdag stemt u er mee in dat de door u verstrekte informatie door de Gemeente gebruikt mag worden voor de verdere invulling van de aanbestedingsstrategie en de daaruit voortvloeiende contracteringsmodellen. De Gemeente kent geen vergoeding toe aan de deelnemers van de marktdag.

1.2.5 VRAGEN, OPMERKINGEN, BEZWAREN EN KLACHTEN

Vragen, maar ook opmerkingen, suggesties of bezwaren over dit conceptverslag kunt u aan de bovenvermelde contactpersoon mailen.

1.2.6 DEADLINE VOOR WIJZIGINGSVOORSTELLEN DEFINITIEF VERSLAG

Mocht u wijzigingsvoorstellen hebben voor de definitieve versie van het verslag, dan dient u dat vóór **Dinsdag 9 december 2025** te mailen aan de contactpersoon.

1.2.7 DEFINITIEF VERSLAG BIJGEVOEGD BIJ AANBESTEDINGSSTUKKEN

Omdat bij een Europese aanbesteding alle partijen op een gelijke wijze geïnformeerd dienen te worden, en een inschrijver geen kennisachterstand heeft, wordt het definitieve verslag van de marktdag aan de aanbestedingsstukken bijgevoegd.

1.3 DEELNEMERS

In totaal hebben 65 deelnemers de marktdag bijgewoond. Deze deelnemers vertegenwoordigden de onderstaande ondernemingen:

Aiber Services	Bureau Schmidt	Mobycon
Akro consult	Clafis B.V.	Movares
Antea Group Nederland	Dijkhuis ingenieurs	Nehemai
APPM	Draaier+partners	PAS
Aveco de Bondt	Goudappel	Rho Adviseurs
BCN Groep	HaskoningDHV	Roelofs Advies en Ontwerp
BK projectmanagement	Invrapius	SEC Groep
Brink	KAW architecten	Sweco Nederland
BügelHajema Adviseurs	Lycens	TAUW
Bureau PAU	Missie3	Witteveen+Bos

PROGRAMMA

Tijdens de marktdag in de Oosterpoort konden deelnemers met medewerkers van de gemeente Groningen (hoofdzakelijk van de afdeling Stadsontwikkeling en Stadsingenieurs) van kennis en inzichten uitwisselen over de komende Europese aanbesteding 'Resultaatverplichte Ingenieurs- en Adviesdiensten.

Tussen 10:00 en 14:30 uur was het mogelijk om langs de tafels te lopen om in gesprek te gaan over deze onderwerpen. Op de praatplaten van de Percelen staan de beoogde kaders die de gemeente Groningen wens te hanteren voor elk perceel. Voor ieder perceel was er een gesprekstafel beschikbaar met een inhoudsdeskundige medewerker (de tafeldames en heren) van de gemeente Groningen. Naast deze acht tafels die gekoppeld waren aan een specifiek perceel waren er ook andere onderwerpen, zoals SROI (Social Return On Investment), Contract- en leveranciersmanagement en Inhuren als uitwijkvoorziening.

VERSLAGEN PERCELEN EN THEMA'S

1.4 PERCEEL 1 ADVIES MILIEUEFFECTRAPPORTAGE

Tafelheren: Emiel Bechaouch en Ron de Wilde

Gezien de specialistische deskundigheid hebben een beperkt aantal partijen interesse getoond in het perceel. Er zijn adviezen en wensen gedeeld ten aanzien van de kwaliteitseisen voor de beoordelingen en de (financiële) haalbaarheid. De algehele tendens was dat het perceel vanwege de acquisitiekosten in relatie tot de verwachte omzet minder interessant is, gezien het beperkt aantal aanvragen op jaarbasis en de waarde.

Perceel 1 Advies Milieueffectrapportage
<p>Algemene Opdrachtbeschrijving: Advies beoordeling MER (voorheen aanmeldnotitie). Inhoudelijk deskundige voor beoordelen noodzaak maken MER-rapportage.</p>
<p>Mer-plicht en een mer-beoordeling Als projecten (en de daarvoor benodigde besluiten) aanzienlijke milieueffecten kunnen hebben moet bij de voorbereiding van het besluit een mer worden gemaakt. Dit is de mer-plicht. Afhankelijk van het resultaat van deze beoordeling kan er een mer-plicht ontstaan.</p> <p>Voor zowel de MER-plicht als de MER-beoordeling zoeken we een partij die deze producten op stukbasis kan aanbieden.</p>
<p>Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De inhoudelijke beoordeling van de rapportages verzorgen. - Daarnaast behandelt de gemeente dossiers/projecten (en de daarvoor benodigde besluiten) waarbij nog moet worden beoordeeld of deze projecten aanzienlijke milieueffecten hebben. Dit is een mer-beoordeling (voorheen aanmeldnotitie MER).
<p>Functietypes/ omschrijvingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Milieukundige - MER-deskundige
<p>Geraamde waarde incl. BTW en indexatie</p> <p>2026: € 17.500,- 2027: € 18.500,- 2028: € 19.500,- 2029: € 20.500,-</p> <p>Totale geraamde waarde binnen perceel: € 76.000,- Geraamd aantal opdrachten: 50 stuks Gemiddelde waarde per opdracht: € 1.520 Range van opdrachtwaarden: € 1.000,- en € 5.000,-</p>

De volgende kwaliteitseisen en adviezen zijn onderling gedeeld:

- Het is van belang om integraliteit te borgen bij adviesvragen. Voorkom het risico om bredere raakvlakken te missen. Laat de adviseur actief meedenken in ruimtelijke vraagstukken.
- Betrek de adviseur ook vroegtijdig in het voortraject bij conceptplannen (bijvoorbeeld omgevingstafels). Dit vraagt om meer overleg-/adviesmomenten dan alleen de beoordeling in een formele aanvraag.
- Er is noodzaak dat er snel afstemming kan worden gezocht. Dit in verband met verplichte wettelijke termijnen voor de besluitvorming. Korte lijnen met een vaste accountmanager bij de marktpartij is een must. Advies is binnen enkele weken benodigd na aanvraag.
- In gevallen is er ook advies benodigd bij bezwaar- en beroepzaken, reacties op zienswijzen.

- De beoordeling vraagt om uitzonderlijke expertise en kennis. Het is van belang een partij te selecteren die aantoonbare ervaring heeft met de complexe besluitvorming, geldende wet- en regelgeving en Europese richtlijnen.
- Het is raadzaam om een strippenkaart-constructie te hanteren voor adviesvragen (hierbij kan bijvoorbeeld een keuze worden gemaakt om vooraf een vast bedrag vast te stellen of naderhand met nacalculatie te werken).
- Groslijst toepassen om keuze voor adviseur flexibel in te kunnen zetten.
- Kiezen voor 1 partij met 1 max. 2 marktpartijen als achtervang, om in gevallen de stellende partij van het milieueffectrapport te kunnen scheiden van de toetsende partij.

Conclusie

De opdracht lijkt te beperkt ten aanzien van de aantallen en waarde om afzonderlijk te kunnen beschouwen. Marktpartijen zien het niet als haalbaar om los op het perceel in te schrijven. Het ligt daarom meer voor de hand om het perceel samen te voegen met een ander perceel (bijvoorbeeld planologie of omgevingsmanagement) of geheel te laten vervallen en een separate inkoopconstructie hiervoor te organiseren. Dat laatste is op dit moment het geval.

1.5 PERCEEL 2 MOBILITEIT

Tafelheren: Marcel Klaveringa en Erwin Douma

Algemene indruk

De marktpartijen benadrukken dat goede samenwerking cruciaal is voor langdurige contracten. Er is waardering voor het feit dat mobiliteit een eigen perceel krijgt. Tegelijkertijd leven er veel vragen over de praktische invulling van het nieuwe raamcontract, zoals selectiecriteria, verdeling van opdrachten, rol van specialistische bureaus en de wijze van uitvragen.

Belangrijkste thema's en vragen

Perceel 2 Mobiliteit
<ul style="list-style-type: none"> - Verkeerskundig advies/ontwerp/tekenen - Verkeerskundig onderzoeken beleidsvraagstukken
Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen: <ul style="list-style-type: none"> - Onderzoek naar fietsparkeren - Advies visie P&R
Functietypes/ omschrijvingen: <ul style="list-style-type: none"> - Verkeerskundige - Beleidsadviseur - Onderzoeker
Geraamde waarde incl. BTW en indexatie
2026: € 90.000 2027: € 94.500 2028: € 99.500 2029: € 104.000
Totale geraamde waarde binnen perceel: € 388.000 Geraamd aantal opdrachten: 60 stuks Gemiddelde waarde per opdracht: € 6.467

Samenwerking & aanbestedingsvorm

- De marktpartijen zien naast een Plan van Aanpak (PvA) ook een presentatie als waardevol onderdeel van de aanbesteding.
- Hoe ziet de gemeente dit? Wordt samenwerking expliciet geborgd in de contractvoorwaarden?

Uitvragen binnen het raamcontract

- Hoe worden opdrachten in de markt gezet?
- Komt er een minicompetitie, boven een bepaalde opdrachtwaarde?
- Suggestie: drempel voor één-op-één gunning rond € 15.000.
- Overweeg een carouselbasis voor gunning, om administratieve lasten te beperken.

Perceel Mobiliteit

- Gaat de voorkeur uit naar specialistische bureaus i.p.v. brede ingenieurbureaus?
- Hoeveel partijen worden geselecteerd? Indicatie vanuit de marktconsultatie: 2 à 3, de gemeente overweegt 4 à 5.
- Alle partijen laten samenwerken en kennis delen (kennismaken ↔ kennis delen).

Type opdrachten & scope

- Verdeling tussen conceptuele adviesdiensten/producten (beleid) en mobiliteitsadvies binnen projecten?
- Onderscheid tussen beleidsonderzoek en projectadvies: hoe wordt dit duidelijk gemaakt?
- Hoe wordt resultaatverplichting gespecificeerd en getoetst gedurende het contract?

- Prognose omzet perceel 2: hoe is dit bepaald en is de verwachting niet vele malen hoger, gezien het huidige contract?

Belangrijke speerpunten & zwaartepunten

- Kunt u een beeld schetsen van de belangrijkste opgaven en onderwerpen in het nieuwe contract?
- Op welke onderwerpen wordt zwaarte verwacht?
- Hoe wordt omgegaan met vragen die overlap hebben met de andere percelen?

Specifieke aandachtspunten

- Hoe gaan we om met het verkeersmodel? De marktpartijen willen dit expliciet in het RC (Raamcontract) betrekken.
- "Eenvoudige" verkeers- en parkeertellingen blijven via de ROK (Raamovereenkomst), ook al kost de organisatie hiervan, iets meer.
- Hoe omgaan met integrale opgaven (bv. Paddepoelsterbrug), die meerdere percelen raken?
- Term verkeersadvies verduidelijken: huidige term strookt niet met de praktijkvoorbeelden.

Verdeling van opdrachten

- Evenredige verdeling over partijen?
- Hoe omgaan met overlap tussen percelen?
- Mogelijkheid om eenvoudige opdrachten te gunnen om administratieve lasten te beperken.

Kwaliteits- & selectiecriteria

- Wordt past/better performance, onderdeel van de beoordeling?
- Hoe borgen dat échte verkeerskundige adviesvragen op de markt komen en niet alleen taken die niet door de gemeentelijke organisatie kunnen worden ingevuld?

1.6 PERCEEL 3 PLANECONOMISCH ADVIES

Tafeldame en heer: Kirsten Bos-Perdok en Herm Langendijk

In dit verslag zijn de resultaten van de marktconsultatie dag vastgelegd. Bij de marktconsultatie dag zijn door geïnteresseerde marktpartijen en de gemeente over en weer vragen gesteld, met als doel het aanbestedingsproces zo goed mogelijk vorm te geven. In totaal is over perceel 3 het gesprek met 10 marktpartijen gevoerd, welke hiernaast zijn weergegeven.

Vragen en opmerkingen

Tijdens de marktconsultatie dag zijn door de marktpartijen vragen en opmerkingen geplaatst over verschillende onderwerpen. In dit verslag zijn de vragen en opmerkingen per thema gebundeld in de onderstaande onderdelen.

Perceel 3 Planeconomisch advies
Het verstrekken van planeconomisch advies ten behoeve van gebiedsontwikkelingen door bijvoorbeeld het berekenen van de financiële haalbaarheid van ruimtelijke plannen en gebiedsontwikkelingen. Werkzaamheden omvatten het opstellen en beheren van grondexploitaties, het uitvoeren van risico- en haalbaarheidsstudies, het adviseren van projectmanagers en bestuurders, en het bewaken van de financiële aspecten van projecten.
Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen: <ul style="list-style-type: none"> - Het geven van financieel economische adviezen i.r.t. de haalbaarheid en projectvoortgang; - Het opstellen van gebieds- of grondexploitaties voor diverse soorten (gebieds)ontwikkelingen; - Leveren van plan-economische kaders t.b.v. (steden-)bouwkundig, vastgoedontwerp en bedrijfsmatige concepten; - (Mede)doorrekenen (stedenbouw)kundige en businesscase varianten; - Het adviseren over kostenverhaal en/of de financiële bijdrage; - Het adviseren over grondbeleid en ontwikkelstrategieën; - Beoordelen van diverse stukken zoals: programma van eisen, (steden-)bouwkundig plan, beleidsnota, college- en raadsvoorstellen, etc.;
Functietypes / omschrijvingen: <ul style="list-style-type: none"> - Senior planeconoom - Medior planeconoom
Geraamde waarde incl BTW en. indexatie 2026: € 350.000 2027: € 367.000 2028: € 385.500 2029: € 405.000 Totale geraamde waarde binnen perceel: € 1.507.000 Geraamd aantal opdrachten: 35 stuks Gemiddelde waarde per opdracht: € 43.057 Range van opdrachtwaarden € 2.000 - € 65.000

Aantal contractpartijen raamovereenkomst:

- Meerdere partijen hebben de vraag gesteld hoeveel partijen de gemeente beoogt te contracteren op het perceel planeconomie. Daarbij is de wens vanuit sommige partijen geuit om, mede gezien de jaarlijkse opdrachtwaarde, het aantal te beperken tot bijvoorbeeld maximaal 3. Als reden hiervoor is ook aangegeven dat het financieel (bandbreedte opdrachtwaarde) niet aantrekkelijk is om personeel vrij te houden voor het uitvoeren van projecten wanneer er bijvoorbeeld 5 partijen zouden zijn gecontracteerd.
- *Inschrijving percelen:* Ook is de vraag gesteld of het mogelijk is om enkel op perceel 3 in te schrijven en niet op andere percelen. Deze vraag is bevestigend beantwoord.
- *Samenstelling contractpartijen:* De vraag is gesteld of de gemeente voorkeur heeft voor een bepaalde samenstelling van de te contracteren partijen binnen het perceel. Daarop is geantwoord dat hier niet bewust wordt gestuurd maar dat wat differentiatie tussen grote en kleinere leveranciers wellicht fijn zou zijn.

Type opdrachten

- *Hulpvraag gemeente:* Een aantal partijen heeft vragen gesteld over het soort opdrachten dat straks wordt uitgezet en daarbij de vervolgvraag of hierin een bewuste afweging wordt gemaakt. Ook is verzocht om de hulpvraag duidelijk in beeld te brengen (waar is de gemeente naar op zoek?). De gemeente heeft geantwoord dat de voorbeelden van toekomstige uitvragen, zoals opgenomen in de publicatie voor de marktconsultatie, voorlopig maatgevend is. De bandbreedte van de werkzaamheden is gelijk aan de werkzaamheden die de gemeente zelf ook uitvoert. Wel is er in de afgelopen jaren ook ingehuurd in juist de grote complexe projecten.
- Tijdens de gesprekken is de opmerking geplaatst om niet enkel planeconomisch advies uit te vragen maar juist ook strategisch advies. Daarbij wordt bedoeld op integraal advies bij gebiedsontwikkeling, zoals grondzaken, juridisch advies, kostenverhaal, taxatie, aanbesteding, etc.
- Tijdens de gesprekken is de opmerking geplaatst om niet enkel planeconomisch werkzaamheden uit te vragen maar breder te kijken naar gebiedsontwikkeling, zoals parkeerexploitatie, ontwikkeling van commercieel vastgoed, beheer en exploitatie van vastgoed, etc.

Verdeling van opdrachten

- *Verdeling van opdrachten:* Eén partij heeft aandacht gevraagd voor een toegankelijke verdeling van de opdrachten tussen de op het perceel gecontracteerde partijen. Als opmerking stond op de post-it: '*Gezien de opdrachtsom, gelieve niet een grote inspanning voor het inschrijven op de separate opdrachten*'.
- Binnen het raamcontract wordt er gegund aan meerdere partijen. In hoeverre zullen de profielen van deze partijen straks verschillen. In sommige gesprekken werd juist aangegeven dat alle bureaus nagenoeg hetzelfde zijn en in andere gesprekken werd juist opgemerkt dat de aangemelde bureaus aanzienlijk verschillen qua profiel. Aangezien wij nu eerst overgaan tot een bureauselectie en pas daarna in 2026, 2027, 2028 en 2029 de projectopdrachten concreet worden, is de verdeling van werkzaamheden een aandachtspunt. Op basis van welke criteria zetten we opdrachten weg:
 - Gelijke verdeling van omzet
 - Verdeling op basis van competenties
 - Mini-competitie of een (betaald) advies/projectopdracht – minicompetitie
 - Anders ...
- In de huidige (arbeids-)markt kunnen partijen niet altijd leveren. Sommigen partijen gaven aan dat zij graag zekerheid willen over de (minimale) omzet, zodat zij nieuwe medewerkers kunnen aantrekken. Wat kunnen ze hierbij verwachten na gunning?

Integraliteit en samenhang met andere percelen

- *Verbinding perceel 3 & 4:* Een aantal partijen maken in het gesprek een verbinding met perceel 4 (omgevings-, project- en risicomangement) en geven daarbij aan dat integraliteit de aandacht vraagt gezien het feit gebiedsontwikkelingen ook altijd integraal zijn.
- *Indelen percelen op basis van projectfase:* Eén partij maakt over bovenstaande het onderscheid in de projectfasering en adviseert de integraliteit juist toe te passen in de initiatiefase en op basis hiervan de percelen in te delen.
- *Versnippering percelen:* Daarnaast is door verschillende partijen aangegeven dat er een te grote versnippering van percelen is.

Wijze van uitvragen in relatie tot deskundigheid

- *Wijze van aanbesteden om deskundigheid te garanderen:* Alhoewel de gemeente nog niet duidelijk heeft of wij ervaring en deskundigheid meenemen als geschiktheidseis of gunningscriterium, hebben wij aan de bezoekende partijen wel de vraag gesteld op welke wijze zij graag vanuit de gemeente de vraag zouden zien om aan te tonen dat zij over relevante deskundigheid en ervaring beschikken die bijdraagt aan een succesvolle uitvoering van de opdrachten. Bijna alle partijen hebben hierbij aangegeven dat zij adviseren om referentieprojecten op te vragen. Ook werd aangegeven dat gevraagd zou kunnen worden om referenties van andere organisaties, het indienen van cv's of door inschrijvende partijen een casus voor te leggen. Een tweetal partijen adviseerde ook specifiek om het gesprek aan te gaan met de betreffende personen die de opdrachten daadwerkelijk gaan uitvoeren en dit gesprek veel waarde toe te kennen bij de uiteindelijke beoordeling.
- *Beoordelen tijdens aanbestedingsproces:* Eén partij heeft aangegeven dat de gemeente best wat strenger mag zijn in de selectiefase en dat het goed is als de gemeente ook echt durft te beoordelen. Voldoet een partij niet, scoor dan ook een 0 i.p.v. een 6 of 7.

Vragen over functie (medio/senior profiel)

- Wat verstaat de gemeente onder een medior en onder een senior planeconoom, wat is de vereiste specifieke ervaring? Antwoord: dit gaan wij nader duiden.
- Is er differentiatie mogelijk wat betreft het tarief dat wordt gevraagd voor een medior of senior. Antwoord: ja dit is waarschijnlijk wel mogelijk.
- Waarom is er geen junior profiel opgenomen? Antwoord: vanwege de complexiteit van de werkzaamheden maar vooral ook interne afstemming binnen gebiedsontwikkelingen
- Waarom vragen jullie geen strategische senior? Antwoord: niet over nagedacht, bij een senior verwachten wij strategisch denkniveau.

Overige vragen en opmerkingen

- *Start inschrijving:* Meerdere partijen hebben gevraagd naar de datum van publicatie en het openstellen van de inschrijving. Wij hebben als antwoord gegeven dat dit naar verwachting in januari of begin februari zal zijn.
- *Accountmanagement:* Als gemeente hebben wij de vraag gesteld wat partijen prettig vinden inzake het accountmanagement. De conclusie is dat met name het hebben van 1 vast aanspreekpunt als prettig wordt ervaren.
- *Gemeentelijke bv's:* Zijn opdrachten vanuit de bv's van de gemeente ook inbegrepen bij de overeenkomst? Antwoord: nee, niet rechtstreeks. De bv's zijn een separaat rechtspersoon.
- *Opleiden trainees:* In één van de gesprekken kwam de opmerking naar voren dat het opleiden van trainees een gunningscriterium zou kunnen zijn (RVOI (Regeling van de Verhouding tussen Opdrachtgever en adviserend Ingenieursbureau)).
- *Regionale partijen:* Een aantal partijen heeft geïnformeerd naar de behoefte of voorkeur van de gemeente om met regionale partijen in zee te gaan.
- *Detachering:* Er is een aantal keren geïnformeerd of detachering ook onder dit raamcontract komt te vallen of dat dit los staat van deze aanbesteding. Antwoord: dit staat los en loopt via YIS (Yacht Inhouse Services).

1.7 PERCEEL 4 OMGEVINGS-, PROJECT- EN RISICOMANAGEMENT

Tafeldames: Lineke Bakker en Marga Kuipers

Algemene indruk

De marktconsultatie op 5 november 2025 werd goed bezocht en leverde waardevolle input op voor de verdere ontwikkeling van het raamcontract Stadsontwikkeling. Deelnemers waardeerden de open dialoog en gaven aan dat er behoefte is aan meer duidelijkheid, flexibiliteit en ruimte voor samenwerking. Er werd kritisch maar constructief meegedacht over de inrichting van percelen, de rolverdeling tussen gemeente en opdrachtnemers, en de wijze van aanbesteden.

Kansen

- Flexibele inrichting van project- en omgevingsmanagement op verschillende niveaus, met ruimte voor doorgroei van junioren.
- Kwaliteitsinzet: juiste persoon op het juiste deelproduct.
- Ruimte voor mkb en specialistische bureaus, ook lokaal.
- Open samenwerking tussen raamcontractanten, bijvoorbeeld via een regietafel.
- Resultaatverplichting in plaats van traditionele inhuur: focus op eindproduct i.p.v. uren.
- Gebruik van groslijsten voor kleinere opdrachten of specialistische rollen.

Risico's

- Overvragen van leveranciers op certificeringen en verzekeringen.
- Verlies van kennis bij overdracht tussen gemeente en bureau.
- Verkapte inhuur: risico op inefficiënte inzet en afrekenen op uren i.p.v. resultaat.
- Onduidelijkheid over resultaatverplichting en wat precies wordt gevraagd.
- Te strikte formats (zoals TenderNed) beperken toelichting en bewijslast.
- Te kleine opdrachten kunnen leiden tot inefficiëntie en hoge transactiekosten.
- Onheldere demarcatie van projecten en rollen (project vs. procesmanagement, strategisch vs. operationeel).

Perceel 4 Omgevings- Project- en Risicomanagement
Omgevings- Project- en Risicomanagement binnen de ruimtelijke projecten.
<p>Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen:</p> <p>Projectmanagement om te komen tot de volgende producten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Projectcontract - Haalbaarheidsonderzoek/ omgevingsprogramma/ stedenbouwkundig programma - Intentieovereenkomst - Anterieure overeenkomst - Integraal SO/VO/DO - Prijsvraag/ partnerselectie - Voortgangsrapportage - Projectopdracht aan SI - Bestuurlijke stukken als raadsvoorstel, kredietaanvraag en collegevoorstel <p>Omgevingsmanagement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategisch Omgevingsmanagement - Stakeholderanalyse - Participatiestrategie en -plan - Communicatiestrategie en -plan - Vergunningen - BLVC -kader/-plan - Bestuurlijke stukken als raadsvoorstel, kredietaanvraag en collegevoorstel <p>Risicomanagement:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Risicoanalyses voor een project - Volledige begeleiding van risicomanagement in een project
<p>Functietypes / omschrijvingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Omgevingsmanager - Senior omgevingsmanager - Projectmanager - Senior projectmanager - Risicomanager
<p>Geraamde waarde incl. BTW en. indexatie</p> <p>2026: € 800.000</p> <p>2027: € 840.000</p> <p>2028: € 882.000</p> <p>2029: € 926.100</p> <p>Totale geraamde waarde binnen perceel: € 3.448.100,-</p> <p>Geraamd aantal opdrachten: 132 stuks</p> <p>Gemiddelde waarde per opdracht: € 26.121,97,-</p> <p>Range van opdrachtwaarden: € 1000,- tot € 100.000,-</p>

Tips over de inhoud van het perceel

De perceelindeling leverde voer tot discussie op. Een aantal partijen kan goed uit de voeten met de huidige indeling van perceel 4. Andere partijen brachten verschillende tips in:

- Integrale projecten als apart perceel aanbieden.
- Maak onderscheid tussen groot en klein: splits percelen waar nodig.
- Knip percelen slim: richt je op type bureau i.p.v. consortia.
- Kies voor een clustering van een aantal percelen, omdat een opdracht vaak een doorlopend proces is.
- Omgevingsmanagement als apart perceel of geïntegreerd in projecten.
- Suggestie om perceel 4 en 6 samen te voegen tot 'klein integraal' (meer SI) en 'groot integraal' (SO en SI).
- Specificeer rollen en vaardigheden per functie.
- Maak onderscheid tussen project- en procesmanagement en strategisch, tactisch en operationeel niveau.
- Definieer inhoudelijke vraagstukken en geef duidelijk aan welke projecten wel/niet onder het perceel vallen.
- Overweeg BLVC (**Bereikbaarheid, Leefbaarheid, Veiligheid en Communicatie**) -kader te verplaatsen naar ander perceel (bijv. Stadsingenieurs (SI)).
- Voeg duurzaamheid en energie toe aan de inhoud van het perceel.

Tips over de aanbesteding

- Geef duidelijkheid over het aantal opdrachten, omvang en budget per onderdeel.
- Voeg interviews toe aan de procedure, klik en samenwerking zijn belangrijk.
- Niet selecteren op prijs, focus op kwaliteit en match.
- Benoem een plafondbedrag per perceel met ruimte voor flexibiliteit.
- Maak ruimte voor toelichting en bewijslast, ondanks strikte formats.
- Vraag referenties en laat bureaus aantonen dat ze bestuurlijke stukken kunnen opstellen.

Tips over het gunnen van opdrachten

- Open portemonnee: geef duidelijk aan welk bedrag beschikbaar is.
- Voorkom veel tijd en kosten voor nieuwe offertes.
- Voer voortgangsgesprekken (maandelijks of tweemaandelijks) voor monitoring.
- Borg kwaliteit en voortgang via goed opdrachtgeverschap.
- Verdeel opdrachten via regietafel onder raamcontractanten.
- Laat DNA van bureau meewegen in selectie (softe eisen).

1.8 PERCEEL 5 PLANOLOGIE

Tafeldame en heer: Eric van Deelen en Alexandra Kuiper

Er kwamen diverse vragen over de procedure van de aanbesteding. Enerzijds over de planning, anderzijds over de breedte van de aanbesteding.

De publicatie van de gunning is voorzien voor begin 2026 en de definitieve gunning zal in het voorjaar (april/mei 2026) zijn.

De duur van het raamcontract kwam ook meermalen langs in de gesprekken.

Alle percelen zitten in één aanbesteding, maar per perceel kan ingeschreven worden.

Een aantal bedrijven adviseerde om een aantal percelen te combineren. Onder andere perceel 1 (Advies Milieueffectrapportage) toevoegen aan perceel 5 Planologie. Een raamcontract voor alleen perceel 1 (MER VTH) wordt door meerdere bedrijven als niet interessant aangegeven.

Er is ook geopperd om de MER, plan-MER in dit perceel op te nemen.

Het perceel Planologie heeft nog niet eerder als dusdanig in een raamcontract gezeten. Het betreft een nieuw onderdeel bij de aanbesteding van ingenieurs- en adviesdiensten.

Het aantal bedrijven waaraan dit perceel gegund zou moeten worden is maximaal 4 á 5, waarbij vanuit de markt geadviseerd wordt dit te beperken tot 2 of eventueel 3 bedrijven.

Een evenwichtige verdeling van de opdrachten tussen de bedrijven waaraan gegund wordt, wordt als belangrijk gezien.

Het taakveld van dit perceel wordt als breed ervaren. Mede door de komst van de Omgevingswet per 1 januari 2024 is de ervaring dat het belang van planologie groter geworden is. Het planologisch

Perceel 5 Planologie
<p>Advisering; taken: o.a. het schrijven van planologische kaders voor o.a. ruimtelijke projecten)</p>
<p>Taken: o.a. het schrijven van regels, het begeleiden van juridische procedures, juridische advisering op de juridische instrumenten van de Omgevingswet, het schrijven van onderbouwingen (voor ruimtelijke projecten, omgevingsvergunningen, beleid (omgevingsprogramma)</p>
<p>Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Het schrijven van planologische kaders ten behoeve van een bouwproject of een (kleine of grote) gebiedsontwikkeling op basis van het bestaande beleid van de gemeente Groningen. • Voor een opgave (beleidsopgave of een ruimtelijk project, waaronder een gebiedsontwikkeling) moeten planregels geschreven worden conform de systematiek van het omgevingsplan van de gemeente Groningen; • Voor een opgave moet geadviseerd worden wat de juridische mogelijkheden zijn t.a.v. het volgen van een planologische procedure, het inzetten van een juridisch instrument uit de Omgevingswet; • Er komt ruimtelijk beleid, voor bijvoorbeeld klimaatadaptatie, waarvoor een onderbouwing t.b.v. de inzet van het Omgevingswetinstrument programma (omgevingsprogramma) geschreven moet worden; • Het schrijven van onderbouwingen (op basis van een Etfal-format¹) bij bouwprojecten t.b.v. de later te verlenen buitenplanse omgevingsvergunningen (BOPA's); • Het schrijven van de ruimtelijke onderbouwing (op basis van een Etfal-format) voor ingediende buitenplanse omgevingsvergunningen (BOPA's).
<p>Functietypes / omschrijvingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planoloog - Planologisch adviseur - Juridisch planologisch adviseur / planjurist
<p>Geraamde waarde incl. BTW en. indexatie</p> <p>2026: € 1.200.000 2027: € 1.260.000 2028: € 1.323.000 2029: € 1.390.000</p> <p>Totale geraamde waarde binnen perceel: € 5.173.000 Geraamd aantal opdrachten: 250 stuks Gemiddelde waarde per opdracht: € 20.692 Range van opdrachtwaarden: € 2.000 tot € 50.000</p>

en juridisch taakveld is breder en complexer geworden. Kaders (planologisch en ruimtelijk) zijn belangrijker geworden. Dit geldt ook voor bijvoorbeeld de integraliteit en uitvoerbaarheid. Er wordt getracht meer aan het begin van opdrachten (projecten en beleidsopgaven) de keuzes tussen het belang van thema's af te hechten.

De strategie van de gemeente is om voor ontwikkelingen (gebiedsontwikkelingen, projecten en beleidsopgaven) de komende jaren het Omgevingswetinstrument omgevingsplan marginaal in te zetten. Er wordt meer de focus gelegd op de juridisch instrumenten Omgevingsprogramma en Omgevingsvergunning (Buitenplanse Omgevingsplanactiviteit).

Het (laten) doen van onderzoeken, ten behoeve van het maken van onderbouwingen, motiveringen wordt door meerdere bedrijven van belang geacht om deze ook in de opdrachtverstrekking van dit perceel op te nemen. Dit wordt nu in de praktijk ook al meestal gedaan. Dit is ook de ervaring van de gemeente Groningen zelf. Hierbij worden onderzoeken vaak uitgezet bij andere partijen door het bedrijf dat verantwoordelijk is voor de opdracht.

De juridische procedures (het besluitvormingstraject richting het college van B&W en de gemeenteraad, en het publiceren op het landelijke Omgevingsloket) doet de gemeente zelf. Dat geldt ook voor de invoer van de juridische producten in de software. Dit perceel ziet met name toe op het voorwerk (inhoud) voor de bestuurlijke besluitvorming en publicaties. Het maken van concept-planregels, die aansluiten op de structuur en casco van het gemeentelijk omgevingsplan, horen bij deze aanbesteding.

Het proces voor samenwerking wordt van belang geacht om in de uitvraag mee te nemen. Er moet niet alleen gestuurd worden op een inhoudelijk eindproduct. Voor de gemeente Groningen is het ook van belang dat niet alleen de grote(-re) opdrachten weggezet kunnen worden bij een bedrijf, maar ook de kleinere opdrachten. Op dit moment is de vraag in Nederland groter dan het aanbod van diensten op dit werkterrein.

Veel werk binnen dit perceel lijkt op het planologisch vlak te liggen, en minder op het juridisch vlak.

Ook eisen aan bedrijven wordt als belangrijk gezien. Hierbij wordt een goede kennis van de Omgevingswet van groot belang geacht.

Geconstateerd wordt dat niet alle specialistische kennis bij de gemeente aanwezig is. Ook bedrijven werken vaak samen om onder andere kennis en ervaringen te bundelen.

1.9 PERCEEL 6 TECHNISCHE INGENIEURSDIENSTEN

Tafeldame en heer Gert Dussel en Emma Kooij

Algemene indruk:

De marktdag voor de raamovereenkomst ingenieursdiensten, Perceel 6, is goed bezocht (22 personen van 14 bedrijven). Alle te verwachten partijen zijn langs geweest en hebben interesse getoond. Onderstaand een opsomming van de vragen en adviezen welke zijn gedropt op de marktdag.

Aanbestedingsstrategie & Structuur

De gesprekken met de belangstellenden gingen vooral over het aantal partijen, de beoogde looptijd van het contract en de verdeling van de werkzaamheden tussen de partijen.

Advies wordt gegeven om ook te kijken naar hoe je kleinere (gespecialiseerde) partijen aan boord krijgt, misschien iets inbouwen waardoor een mix van klein en groot ontstaat. Verder worden een aantal vergelijkbare aanbestedingen van andere opdrachtgevers aangehaald als goede voorbeelden: De Fryske Marren en Provincie Overijssel.

Geschreven post-its:

- Hoeveel partners willen jullie contracteren?
- Hoe is de verdeling tussen partijen?
- Klein aantal partijen of groslijst?
- Mix van groot en klein.
- Groot perceel vs. kleine percelen op specialisme.
- Differentieer inspanning: groslijst eenvoudig, groot perceel lage selectie-eisen.

Perceel 6 Technische ingenieursdiensten
Civiel- en cultuurtechnisch kennisexpertise, ingenieursdiensten en advies of daar aan gelieerd werk, voor de inrichting, beheer en onderhoud van de openbare ruimte.
Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen: <ul style="list-style-type: none"> - Advies complexe constructiebeoordelingen op incidentele basis - Teken- bestekswerk - Producten/diensten: <ul style="list-style-type: none"> - Advies op (technische) onderdelen van het project in de: <ul style="list-style-type: none"> Initiatiefase; Definitiefase; Ontwikkefase tot moment van contractvorming Vorbereiding en realisatie van een werk Overdracht aan SB - Uitvoering gereedmaken van een werk - Managen van uitvoeringscontracten (RAW, UAV-GC en Bouwteam etc) - Kostendeskundigheid: <ul style="list-style-type: none"> - Besteksraming tot probabalistische ramingen Kostenadvies MKI advies - Opstellen van adviezen op het gebied van Water en Riolering - Opstellen van adviezen op het gebied van Duurzaamheid - Constructieve berekeningen en adviezen (civieltechnisch en bouwkundig) - Opstellen van adviezen op het gebied van Energie - - Opstellen van adviezen/contracten voor vervanging van installaties
Functietypes / omschrijvingen: <ul style="list-style-type: none"> - (senior) Constructeur - Projectvoorbereider - Projectleider - Technisch projectleider - Directievoerder - (technisch) Contractmanager - Calculator - Vaktechnisch specialist Water en Riolering - Vaktechnisch specialist duurzaamheid - Vaktechnisch specialist constructeur - Vaktechnisch specialist energie - Vaktechnisch specialist installaties (werktuigbouwkundig of electrotechnisch)
Geraamde waarde incl. BTW en. indexatie 2026: € 1.455.000 2027: € 1.528.000 2028: € 1.604.000 2029: € 1.685.000 Totale geraamde waarde binnen perceel: € 6.272.000,- Geraamd aantal opdrachten: 735 stuks Gemiddelde waarde per opdracht: € 8533,- Range van opdrachtwaarden: € 1000,- tot € 150.000,-

- Lengte van de contractduur: 4 of 6 jaar?
- Tenderresultaat: partij 1 (25%), partij 2 (20%), partij 3 (13%), partij 4 (13%), partij 5 (13%).
Weet niet wat deze inhoud.
- Goed voorbeeld aanbesteding De Fryske Marren.

Transparantie & Planning

De belangstellenden geven aan dat transparantie en juiste planning belangrijk is voor het inschakelen van contractpartners. Er is veel werk, maar met pieken en dalen.

Geschreven post-its:

- Geef inzage in planning projecten, zodat marktpartijen tijdig capaciteit en specialisten kunnen inplannen/reserveren.
- Project-gerelateerd werken: wie/welke functionarissen zijn erbij betrokken vanuit OG?
- Betrek contractpartners vroeger bij de opgaven, zet hen in om te definiëren.

Kosten & Toegankelijkheid

Een aantal belangstellenden vraagt om een inschrijfvergoeding indien er een plan van aanpak moet worden gemaakt, nadere verzoeken om het indienen van stukken simpel te houden om zo tenderkosten te beperken.

Daarnaast wordt aangegeven om nog wat ruimte in de opdrachtwaarde te maken om zo een te vroege uitnutting te voorkomen.

Geschreven post-its:

- Inschrijfvergoeding.
- Inspanning inschrijving laag houden.
- Voorselectie om tenderkosten te beperken.
- Geef voldoende financiële ruimte mee in aanbesteding (zet het niet op slot).

Samenwerking & Kennisdeling

Geschreven post-its:

- Heb oog voor kleine partijen.
- Laat partijen samenwerken, kennis maken, kennis delen.
- Samen kwaliteit op orde en naar een hoger niveau.
- Indien samenwerken met meer dan 3 partijen: zoek naar flexibiliteit.

Kwaliteit & Continuïteit

Geschreven post-its:

- Borging continuïteit.
- Borging kwaliteit.
- Interview in te zetten medewerker.
- Beoordelingscommissie op (technische) inhoud.

Innovatie & Toekomstbestendigheid

Geschreven post-its:

- Toekomstbestendig werken – digitalisering.

Specialismen & Flexibiliteit

Geschreven post-its:

- Moet je als inschrijvende partij alles kunnen of kan ook op onderdelen?
- Groslijst aanpak voor specialistische vragen (bijv. archeologie, bodem, OVL).
- Vermijd mini-competenties, gebruik ruimte van de aanbestedingswet.
- Rol beheer bureau? Onderdeel aanbesteding per jaar vergoeding.
- Referentie-eisen t.a.v. mkb.

1.10 PERCEEL 7 erfgoed

Tafeldames: Annet Boon en Mary Jorritsma

1.

Een aantal reacties gaat over de hoeveelheid percelen. Er zijn vragen of de gemeente voor de genoemde percelen met een grote partij de aanbesteding wil doen of juist met kleinere. Of is het de bedoeling dat een grote partij de samenwerking zoekt met een specialistische leverancier?

Is er ook behoefte aan een partij die beeldkwaliteitsplannen opstelt?

2.

Zoekt de gemeente als het gaat om percelen 7 en/of 8 naar een partij die optreedt als de kennisorganisatie voor kwaliteit van de leefomgeving en cultureel erfgoed in de provincie Groningen?

3.

Waarom zijn de percelen in een aantal hele kleine geknipt?

4.

4A. Hoe borg je integraliteit in je advies/ project nu je zoveel kleine percelen hebt, vergt aan de voorkant heel veel afstemming. (Vb. Doorwaadbare stad – daar ging dat goed, omdat daar niet is opgeknipt,

maar alles geborgd werd binnen 1 leverancier die leverde m.b.t. leefkwaliteit + techniek + mobiliteit)

4B. Je zou de disciplines niet uit elkaar moeten halen. Er wordt zorg uitgesproken over zoveel kleine percelen die themagericht zijn. Bestaat dan niet het risico dat er allemaal losse producten geleverd worden binnen een project door verschillende leveranciers?

Perceel 7 Erfgoed
<p>Advisering van vergunning aanvragen en voor projectopgaven. Beoordelen van rapportages op het gebied van Monumenten.</p> <p>Advisering van vergunning aanvragen en voor projectopgaven. Beoordelen van rapportages. Op het gebied van Archeologie.</p> <p>Advisering van vergunning aanvragen en voor projectopgaven. Beoordelen van rapportages op het gebied van cultuurhistorie.</p>
<p>Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen:</p> <p>Monumenten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opstellen van adviezen in het kader van toetsing van bouwplannen ten aanzien van te beschermen monumentale waarden in het kader van Omgevingsvergunningen (gehele vergunningenproces); • Controleren en toetsen van rapporten, plannen en initiatieven aan beleid en regelgeving (Erfgoedwet, de Omgevingswet en gemeentelijke beleidskaders); • Leveren van vakinhoudelijke adviezen aan ruimtelijke kaderstelling, beleid en beheer; bijv. bij restauratieplannen en bij de uitvoering van de plannen (verbouwingen en restauraties); • Opstellen en actualiseren van beleid (bv. Erfgoednota of Cultuurhistorische waardenkaart); • Controleren en toetsen van rapporten, plannen en initiatieven aan beleid en regelgeving • Informatie verstrekken aan derden over de monumentale waarden en verbouwingmogelijkheden, het omgevingsvergunningenproces, verduurzamingsmaatregelen, restauratievoorwaarden en eventuele financieringsmogelijkheden. <p>Archeologie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Het opstellen van vakinhoudelijke adviezen in het kader van toetsing van bouwplannen (gehele omgevingsvergunningenproces); • Leveren van vakinhoudelijke adviezen aan ruimtelijke kaderstelling, beleid en beheer; • Opstellen en actualiseren van beleid (bv. Archeologienota of Cultuurhistorische waardenkaart); • Controleren en toetsen van rapporten, plannen en initiatieven aan beleid en regelgeving; • Controleren van tijd, geld, inhoud en kwaliteit m.b.t. het vakgebied binnen gemeentelijke projecten; • Advies leveren op basis van vakinhoudelijk kennis; • Controleren dat de uitvoering voldoet aan de wettelijke zorgplicht van de gemeente (controle van plannen van aanpak en programma's van eisen); • Controle op het uit te voeren veldwerk. <p>Cultuurhistorie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opstellen van adviezen in het kader van toetsing van bouwplannen (gehele omgevingsvergunningenproces) bij wijzigingen aan karakteristieke panden; • Leveren van vakinhoudelijke adviezen aan ruimtelijke kaderstelling, beleid en beheer;

<ul style="list-style-type: none"> • Opstellen en actualiseren van beleid (bv. Archeologienota of Cultuurhistorische waardenkaart); • Controleren en toetsen van rapporten, plannen en initiatieven aan beleid en regelgeving ; • Informatie verstrekken over cultuurhistorische waarden en ontwikkelmogelijkheden; • Opstellen van cultuurhistorische verkenningen.
<p>Funcietypes / omschrijvingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adviseur Monumenten - Adviseur Archeologie - Adviseur Cultuurhistorie
<p>Geraamde waarde incl BTW en. indexatie</p> <p>2026: € 600.000 2027: € 630.000 2028: € 662.000 2029: € 695.000</p> <p>Totale geraamde waarde binnen perceel: € 2.587.000 Geraamd aantal opdrachten: 3000 stuks Gemiddelde waarde per opdracht: € 863 Range van opdrachtwaarden 1.500-75.000</p>

5.

5A. Unrealistische bedragen, hoe zijn aantallen & bedragen tot stand gekomen?

5B. Doen de bv's ook mee in de nieuwe raamcontracten? Praktijk is dat de bv's hun uitvraag op de onderwerpen zoals nu in de diverse percelen opgenomen zelf uitzetten bij de leveranciers. Hoe gaat dat als er een raamcontract ligt?

5C. Met betrekking tot percelen 7 en/of 8. Hoe gaat de uitvraag er precies uit zien?

Hoe ziet het intern beoordelen van een projectplan/advies eruit (i.v.m. mogelijke belangenverstremgeling als de leverancier ook de uitvoerder in hetzelfde project is?)

5D. Bestaat de mogelijkheid dat er minimaal 3 partijen voor hetzelfde perceel (bv 7 en/of 8) beschikbaar zijn zodat je geen strijdigheid hebt (dubbele petten) of dat je producten in de uitvraag beter splitst: b.v. product als advies en daarnaast een product als kaart of beleid.

6. Partij(-en) hebben zorg bij zelf in te schrijven of juist niet: i.v.m. integraliteit in combinatie met veel kleine percelen. Kan dat wel geleverd worden?

7. Bedragen bij percelen 7 en 8 roepen vragen op. Zijn het niet erg hoge bedragen en is het realistisch? (Gaan we nog naar kijken)

1.11 PERCEEL 8 RUIMTELIJKE KWALITEIT

Tafeldames: Annet Boon en Mary Jorritsma

<p>Perceel 8 Ruimtelijke kwaliteit</p> <p>Advisering van vergunning aanvragen en voor projectopgaven. Beoordelen van rapportages op het gebied van Ruimtelijke kwaliteit.</p> <p>Concrete voorbeelden voor toekomstige uitvragen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opstellen van adviezen in het kader van toetsing van bouwplannen (vooroverleg tot aanvraag omgevingsvergunningen) met accent op ruimtelijke kwaliteit (welstand, stedenbouw, planologie); • Leveren van vakinhoudelijke adviezen aan ruimtelijke kaderstelling, beleid en beheer; • Opstellen en actualiseren van beleid (bv. Welstandsnota of andere ruimtelijke kaders); • Controleren en toetsen van plannen en initiatieven aan beleid en regelgeving (Beeldkwaliteitsplannen en stedenbouwkundige randvoorwaarden); • Advies leveren op basis van vakinhoudelijke kennis over ruimtelijke kwaliteit en/of welstandsregels; • Opstellen van en bijdragen aan integrale adviezen, het doen van voorstellen als het gaat om de uitwerking, implementatie en uitvoering van het advies.
<p>Functietypes / omschrijvingen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adviseur Welstand - Adviseur Ruimtelijke kwaliteit
<p>Geraamde waarde incl BTW en. indexatie</p> <p>2026: € 200.000 2027: € 210.000 2028: € 220.500 2029: € 231.500</p> <p>Totale geraamde waarde binnen perceel: € 862.000 Geraamd aantal opdrachten: 1000 stuks gemiddelde waarde per opdracht: € 862 Range van opdrachtwaarden 1.500-75.000</p>

Zie Perceel 7.

1.12 THEMA SOCIAL RETURN ON INVESTMENT

Tafeldame en heer: Lieselot Zijp en Bert Verheek

Uitwerking thema Social Return

Tijdens de marktconsultatie is waardevolle input opgehaald over de toepassing en uitvoerbaarheid van Social Return (SR) binnen de op handen zijnde aanbesteding. De deelnemers hebben waardevolle diverse aandachtspunten, ervaringen en suggesties gedeeld. Deze zijn als volgt samen te vatten:

- Opdrachtnemers uitdagen;
- Beter wijzen op mogelijkheden;
- Duidelijkheid van OG m.b.t. verwachting inzet SR/ Waarvoor doen we het?
- Proportioneel en helder uitvragen;
- Ondersteuning bij kandidaten (coachen);
- Alternatieve invulling;
- Meer wijzen op uitvoeringsvoorwaarden;
- Grotere contracten;
- Samenwerken;
- Monitoring.

Hieronder een samenvatting van de notities. In de bijlage de letterlijke weergave van de notities en opgeplakte post-its.

- Enkele deelnemers geven aan dat er met het invullen van de standaardwijze met arbeidsplaatsen en/of stageplaatsen de SR prima kan worden ingevuld. Maar er bestaat ook behoefte om meer maatschappelijke meerwaarde te creëren en willen daar wel meer van weten en hierop worden uitgedaagd.
- Sluit aan op bovenstaande notitie.en vraagt dus om duidelijker te verwijzen naar de website van www.werkinzicht/socialreturn.nl.
- Wat willen we als opdrachtgever bereiken met onze uitvraag op Social Return? Daar zal n.a.v. deze marktconsultatie goed over na moeten worden gedacht.
- Een heldere en proportionele Social Return verplichting uit moeten vragen.
- Er blijkt behoefte te bestaan aan meer ondersteuning bij de kandidaten die ze aangeleverd krijgen. Dit is deels te verklaren uit het huidige aanbod van kandidaten. De "krenten" zijn uit de pap en wat er bemiddeld wordt, heeft een grotere ondersteuningsbehoefte nodig.
- Er bestaat behoefte om meer maatschappelijke meerwaarde te creëren.
- Enkele bezoekers gaven aan dat er beter gewezen zou kunnen worden op de uitvoeringsvoorwaarden Social Return.
- Om meer resultaat te halen met Social Return zijn grotere contracten wenselijk.
- Een aantal bezoekers gaf aan ook wel te willen samenwerken met andere opdrachtnemers met betrekking tot het gezamenlijke probleem van krapte op de arbeidsmarkt.

- In de www.socialreturnmonitor.nl dient duidelijk te staan welke waarde gerealiseerd dient te worden. In voorgaande contracten stond in de monitor, omdat het een raamovereenkomst was,
- € 1, - en dat scheidt verwarring.

Conclusie

De markt onderschrijft het belang van Social Return, maar vraagt om meer duidelijkheid, uniformiteit en realisme bij de toepassing ervan. Een transparante en flexibele benadering, waarin ruimte is voor maatwerk en intrinsieke motivatie, zal bijdragen aan een effectievere uitvoering van Social Return binnen ingenieurs- en adviesdiensten.

Bijlage: Weergave post-its en notities van de ideeën/vragen/opmerkingen/suggesties.

- Verduidelijking over mogelijkheden invulling Social Return à vaak voor inschrijving niet duidelijk waaraan voldaan moet worden.
- Eenduidig beleid – is veel verschil tussen opdrachtgevers.
- Onduidelijkheid over SR-verplichting. Geschat bedrag is ingevoerd in de monitor, maar vastgesteld bedrag wordt niet ingevuld. Opdrachtgever heeft de uitgaven niet in beeld, waardoor opdrachtnemer dit zelf moet aanleveren. Klopt niet dat wij dit zelf moeten leveren. Voelt alsof de opdrachtgever het niet serieus neemt.
- Realistisch uitvragen (2%) à eventueel meer invullen als opdrachtnemer vanuit intrinsieke motivatie. Eigen ideaal is 5% of meer aan invulling realiseren
- Veel maatwerk mogelijkheden voor Social Return geven. Invulling met kandidaten is soms lastig te realiseren.
- Het is tijd voor een nieuwe opgave. Hoe het nu gaat, doen we al meer dan 10 jaar binnen SROI. Wat halen we er nu uit voor diensten? De opgave is met stagiairs te halen.
- Monitoring SR-verplichting vanuit opdrachtgever en opdrachtnemer.
- Coaches koppelen aan bedrijven. Die ook begeleiden bij onboarding.
- Bedrijven meer uitdagen! Andere manier!
- Jaarlijkse speeddates.
- Wie en wat is beschikbaar?
- In vorige raamcontract is SR pro forma. Graag heldere eisen en uitvoeringsregels meenemen in dit contract.
- Wat zijn verwachtingen t.a.v. diversiteit en inclusie?
- Speelt de CO2-prestatieladder nog een rol in deze aanbesteding?
- Social Return breed. Gemeente Groningen doet het al goed.
- Meer dan alleen mensen inzetten met afstand arbeidsmarkt.
- Jobcoaching vanuit de gemeente.
- Grote contracten zorgen vaak vanzelf voor plaatsing. Lift daarop mee.
- Moet meer naar de inspanning of een bepaald bedrag.
- Hou vast aan de huidige regeling.
- In uitvraag vorm van plan van aanpak meenemen.

- Niet alles richten op doelen/prestaties maar ook op samen/bewustwording/versterken van maatschappelijke doelen. Dus samen met gemeente.
- Opleiden en brede mogelijkheden uitvoering/maatschappelijke impact.
- Zorg dat er ruimte is voor alternatieve invulling van SR want inzet van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt is niet voor elke organisatie haalbaar.
- Pak SR-verplichting met raamcontracten samen aan.
- Creëer een omgeving waarbij partijen samen grotere stappen kunnen zetten op dit vak i.p.v. alleen.

1.13 THEMA CONTRACT- EN LEVERANCIERSMANAGEMENT

Tafelheer: Erwin Douma

Voor het thema van Contract-leveranciersmanagement zijn diverse tips / post-its aangeboden. Er zit veel overlap in de samenvattingen van de percelen. Hieronder de beschrijving van de meest relevante bevindingen:

1: Overweeg om de raamovereenkomsten met een langere looptijd dan 4 jaar te doen zodat:

- De percelen commercieel / financieel aantrekkelijker worden om op in te schrijven
- De tenderkosten voor de marktpartijen opwegen tegen de hogere opdrachtwaarde
- De tenderkosten opwegen tegen een grotere kans op vervolgoopdrachten
- De investering in het organiseren van een samenwerking meer rendement oplevert
 - o Meer continuïteit is de samenwerking
 - o Effectiever kunnen samenwerken

2: Beschrijf bij de aanbesteding:

- Wat binnen scope en buiten scope van een perceel valt
- Uitgebreide en specifieke omschrijving van de gevraagde opdracht(en), zowel kwalitatief als kwantitatief.
- De wijze waarop binnen een perceel nadere opdrachten worden gegund
- De wijze waarop er buiten de raamovereenkomsten om kan worden ingekocht
- Wat de mate van flexibiliteit van de raamovereenkomsten is.

3: prestatiemeting bij de aanbesteding al goed uitwerken

- Beschrijven welke Kritische Prestatie Indicatoren worden toegepast, hoe deze worden gemeten
- Welke bonus / malus er bij het niet nakomen van de vereiste KPI's worden toegepast

4: Governance

- Hoe gaan we met elkaar om in geval van meningsverschillen?

1.14 THEMA INHUREN ALS UITWIJKVOORZIENING

Tafelheer: Peter Visser (YIS consultant on site)

De insteek van gemeente Groningen van de marktdag gaat over 'Resultaatverplichte ingenieurs- en adviesdiensten (RIA).

Gemeente Groningen beseft dat niet alle werkzaamheden die door externe partijen uitgevoerd moeten worden ook met een resultaatverplichting weggezet kunnen worden.

Wanneer blijkt dat een opdracht niet onder de toekomstige RIA' kan worden ingevuld, dan is als uitwijkmogelijkheid om met een 'inspanningsverplichting' de raamovereenkomst 'Brokerdienstverlening voor de bemiddeling en inzet van tijdelijk personeel en zzp-opdrachten' te gebruiken.

Yacht Inhouse Services (YIS) is de komende jaren de uitvoeringspartner voor gemeente Groningen om het inhuurproces te begeleiden. Tijdens de marktdag was er helaas kort de gelegenheid om kennis te maken en de samenwerking tussen gemeente Groningen, YIS en de inhuur-marktpartijen toe te lichten.

Tijdens de marktdag zijn er al een aantal contacten gelegd. Maar bij deze een oproep om contact op te nemen met Yacht (Peter Visser). Niet alleen voor de inhuur bij gemeente Groningen maar ook voor ander opdrachtgevers van YIS.

INHUUR TIJDELIJK PERSONEEL VIA YACHT INHOUSE SERVICES

Yacht Inhouse Services (YIS) is de komende jaren de inhuurbroker waar gemeente Groningen het tijdelijk personeel inhuurt.

Als gemeente Groningen binnen de raamovereenkomsten 'Resultaatverplichte Ingenieurs- en Adviesdiensten' een opdracht niet op een 'resultaatverplichte' wijze kan worden uitgevoerd, kan de inhuur via YIS als alternatieve worden toegepast. Inhuren doet gemeente Groningen dan via YIS op basis van de z.g.n. 'inspanningsverplichting'.

Om uw medewerkers via die inhuurroute bij gemeente Groningen aan te kunnen bieden, kunt u contact opnemen met:

Peter Visser
Consultant Onsite
Mail: peter.visser@yacht.nl
Mobiel: 06 16 42 48 21

U kunt hier uw visitekaartje achterlaten.



DANKWOORD

De gemeente Groningen wil u bij voorbaat danken voor uw bijdrage. Wij stellen uw input zeer op prijs. Wij zullen uw gegevens zorgvuldig en voor zover vereist, vertrouwelijk behandelen.

Met vriendelijke groet,
Namens de gemeente Groningen,

Marga, Gert, Emma, Sebastiaan, Erwin, Martine, Kirsten, Lineke, Eric, Annet, Jantinus, Bert, Lieselot, Emiel, Ron, Herm, Alexandra, Mary, Peter en Willem.