

Verslag Marktconsultatie

Aanbesteding Natuurherstel NNN-focusgebieden

1. Inleiding

De Provincie Noord-Holland heeft op 25 juni 2026 een marktconsultatie gepubliceerd ter voorbereiding op de aanbesteding 'Natuurherstel NNN-focusgebieden'. Met de marktconsultatie wilde de provincie haar voorlopige ideeën voor de aanbesteding toetsen aan de mogelijkheden, behoeften en interesses van de markt. De provincie vroeg marktpartijen ook om suggesties voor aanvullingen en verbeteringen.

Marktpartijen is gevraagd mee te denken over de contractstrategie, aanbestedingsprocedure, gunningscriteria, samenwerking, duurzaamheid, capaciteit en inhoudelijke uitvoering. De ontvangen reacties zijn in dit verslag thematisch en geanonimiseerd verwerkt.

De marktconsultatie is geen aanbesteding en geeft deelnemende partijen geen rechten. De opbrengsten worden gebruikt bij de verdere voorbereiding van de aanbestedingsstukken.

2. Werkwijze en leeswijzer

De marktconsultatie bestond uit achttien vragen, verdeeld over zeven hoofdstukken. Per vraag zijn de ontvangen reacties geanalyseerd en samengevat. De samenvattingen laten de belangrijkste gedeelde inzichten, aandachtspunten en verschillen in opvatting zien.

De reacties zijn geanonimiseerd verwerkt. Namen van marktpartijen, specifieke referenties en andere herleidbare gegevens zijn niet opgenomen. Als reacties uiteenlopen, is dit beschreven zonder individuele standpunten aan partijen toe te schrijven.

Hoofdstuk 3 bevat de hoofdlijnen uit de marktconsultatie. Hoofdstuk 4 werkt de reacties per hoofdstuk en vraag uit. Ieder hoofdstuk sluit af met een conclusie, waarin de voornaamste adviezen van de markt zijn samengevat.

3. Hoofdlijnen uit de marktconsultatie

De markt ziet een raamovereenkomst met meerdere opdrachtnemers in brede zin als passend voor deze meerjarige, multidisciplinaire opgave. Deze contractvorm kan zorgen voor continuïteit, kennisopbouw, flexibiliteit, snellere opdrachtverlening en een efficiënter aanbestedingsproces. Belangrijke voorwaarden zijn een heldere scope, inzicht in planning en werkvolume, voorspelbaarheid over capaciteit en een transparante werkwijze voor de verdeling van nadere opdrachten.

De markt adviseert om de aanbesteding te baseren op de beste prijs-kwaliteitverhouding, met een duidelijke nadruk op kwaliteit. Vooral gebiedskennis, ervaring met vergelijkbare natuurherstel- en gebiedsontwikkelingsopgaven, integrale expertise, kwaliteit en beschikbaarheid van het team en samenwerkingsvaardigheden worden als relevante beoordelingsaspecten genoemd. Marktpartijen adviseren om deze criteria concreet, toetsbaar en onderscheidend te formuleren.

Respondenten noemen meestal een verhouding van circa 70 tot 80 procent kwaliteit en 20 tot 30 procent prijs. Prijs blijft van belang voor marktconformiteit en doelmatige besteding van publieke middelen, maar mag volgens de markt niet leiden tot een te sterke druk op kwaliteit.

De markt is terughoudend over veelvuldige minicompenties binnen de raamovereenkomst. Deze kunnen leiden tot onzekerheid over werk, extra offerte-inspanningen, langere doorlooptijden en hogere transactiekosten. De voorkeur gaat uit naar een vooraf afgesproken, transparante opdrachtverdeling op basis van bijvoorbeeld gebiedskennis, inhoudelijke expertise, capaciteit en beschikbaarheid. Als minicompenties toch nodig zijn, moeten zij beperkt, proportioneel, tijdig aangekondigd en gericht op projectspecifieke onderdelen zijn.

Voor iedere nadere overeenkomst heeft de markt in beginsel een voorkeur voor één integraal verantwoordelijke opdrachtnemer. Dit biedt één aanspreekpunt, duidelijke verantwoordelijkheden en een samenhangende aanpak. Specialistische expertise kan worden toegevoegd via onderaannemers, consortia of samenwerking tussen raamcontractanten. Meerdere opdrachtnemers kunnen passend zijn bij grote, duidelijk afgebakende deelgebieden of werkpakketten.

De markt verwacht in de basis voldoende capaciteit en expertise, maar signaleert schaarste bij bepaalde specialistische functies, waaronder ervaren ecologen, hydrologen en planologen. Tijdige informatie over planning, fasering, werkvoorraad en de wijze van opdrachtverstrekking is daarom noodzakelijk om capaciteit en specialistische kennis beschikbaar te houden.

De markt adviseert om duurzaamheid niet alleen als algemene ambitie op te nemen, maar deze ook gebiedsgericht, concreet en toetsbaar te maken in de raamovereenkomst en de nadere overeenkomsten. Instrumenten zoals het Ambitiweb, de Milieukostenindicator en de CO₂-Prestatieladder kunnen daarbij ondersteunen, mits zij bijdragen aan concrete ontwerp- en uitvoeringskeuzes.

Ten slotte ziet de markt veel waarde in een langdurige en lerende samenwerking. Periodieke evaluaties, gezamenlijke kennisdelingssessies, een gezamenlijke kennisbasis en continuïteit van teams per gebied kunnen helpen om lessen uit eerdere gebiedsprocessen actief toe te passen. De provincie heeft hierbij een belangrijke regierol.

4. Uitwerking per hoofdstuk en vraag

Hoofdstuk 1 – Contractstrategie en aanbestedingsvorm

1.1 Welke aanbestedingsprocedure of methodiek acht u het meest geschikt voor deze opdracht en waarom?

De markt adviseert een Europese procedure met voorselectie, bijvoorbeeld een niet-openbare procedure. Daarmee kunnen eerst geschikte partijen worden geselecteerd, waarna een beperkt aantal partijen een volledige inschrijving indient. Dit beperkt volgens respondenten onnodige offerte-inspanningen en transactiekosten.

Respondenten adviseren om te gunnen op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding. De aard van de opgave vraagt volgens hen om een duidelijke nadruk op kwaliteit, omdat inhoudelijke expertise, gebiedskennis, samenwerking en uitvoerbaarheid meer invloed hebben op het resultaat dan beperkte prijsverschillen.

Een raamovereenkomst met meerdere opdrachtnemers wordt als passend gezien. Deze biedt ruimte om per gebied de meest geschikte expertise in te zetten en ondersteunt continuïteit, kennisopbouw en flexibiliteit bij veranderingen in planning of scope. Enkele respondenten adviseren vooraf te beoordelen of aansluiting bij een bestaande raamovereenkomst mogelijk is, om doorlooptijd en aanbestedingskosten te beperken.

Conclusie

De markt adviseert een raamovereenkomst met meerdere opdrachtnemers, aanbesteed via een Europese procedure met voorselectie of een niet-openbare procedure. Gunning op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding, met nadruk op kwaliteit, sluit volgens de markt het beste aan bij de opgave.

1.2 De provincie overweegt een raamovereenkomst. In hoeverre vindt u dit passend? Wat zijn de belangrijkste voor- en nadelen?

De markt vindt een raamovereenkomst overwegend passend voor deze meerjarige en multidisciplinaire opgave. De overeenkomst biedt flexibiliteit om opdrachten gefaseerd te verstrekken en om in te spelen op veranderingen in planning, prioriteiten en scope. Tegelijkertijd ondersteunt zij continuïteit in samenwerking, capaciteit, gebiedskennis en werkwijze.

Als voordelen noemen respondenten een snellere opdrachtverlening, lagere aanbestedings- en transactiekosten, minder administratieve lasten en een betere planbaarheid voor zowel de provincie als marktpartijen. Ook biedt een raamovereenkomst ruimte om ervaringen en geleerde lessen tussen gebieden en opvolgende opdrachten toe te passen.

Belangrijke randvoorwaarden zijn een realistische indicatie van het werkvolume, inzicht in programmering en fasering, en een transparante werkwijze voor de verdeling van nadere opdrachten. Daarmee kunnen partijen capaciteit reserveren en investeren in vaste teams en kennisopbouw.

Aandachtspunten zijn het voorkomen van voortdurende concurrentie tussen gecontracteerde partijen, hoge voorbereidingskosten en een te zware administratieve belasting door minicompenties. Meerdere respondenten geven daarom de voorkeur aan een vooraf afgesproken opdrachtverdeling, eventueel ondersteund door periodiek overleg of een regietafel.

Conclusie

Een raamovereenkomst met meerdere opdrachtnemers wordt als passend gezien, mits de provincie voldoende perspectief biedt op opdrachten, transparant is over planning en opdrachtverdeling en de administratieve belasting bij nadere overeenkomsten beperkt.

1.3 Indien u een andere contractvorm passender vindt, welke adviseert u en waarom?

De meeste respondenten zien geen contractvorm die aantoonbaar passender is dan de voorgestelde raamovereenkomst met meerdere opdrachtnemers. De lange looptijd, de verschillende focusgebieden en de behoefte aan flexibiliteit, continuïteit en kennisopbouw maken de raamovereenkomst volgens hen passend.

Wel noemen respondenten mogelijke varianten en aanvullingen. De provincie kan bijvoorbeeld overwegen om de opdracht op te delen in percelen, op basis van gebied, type opgave of benodigde expertise. Dit kan helpen om vooraf een passende koppeling te maken tussen opdrachten en opdrachtnemers.

Daarnaast wordt geadviseerd om binnen de raamovereenkomst zoveel mogelijk opgavegericht en integraal te werken. Voor kleinere, specialistische opdrachten kan een afzonderlijke meervoudig onderhandse uitvraag bij gespecialiseerde bureaus passend zijn.

Conclusie

De raamovereenkomst blijft volgens de markt de meest passende contractvorm. De provincie kan wel onderzoeken of percelen, kleinere specialistische uitvragen of aansluiting bij een bestaande raamovereenkomst toegevoegde waarde hebben.

1.4 Welke randvoorwaarden en aandachtspunten zijn volgens u essentieel bij het werken met een raamovereenkomst voor dit type opdracht?

De markt benadrukt dat een raamovereenkomst alleen goed functioneert met duidelijke en transparante spelregels voor opdrachtverstrekking. Marktpartijen vragen om inzicht in de planning, verwachte omvang en fasering van opdrachten, benodigde capaciteit en de wijze waarop nadere opdrachten worden verdeeld.

Respondenten adviseren om de administratieve lasten te beperken. Zij vragen om terughoudendheid met frequente of omvangrijke minicompenties en om een evenwichtige

verhouding tussen de gevraagde offerte-inspanning en de omvang van de nadere overeenkomst. Waar mogelijk kan opdrachtverdeling plaatsvinden op basis van expertise, gebiedskennis, capaciteit en de aard van de opgave.

Ook een heldere scope is van belang. De markt vraagt om duidelijkheid over de werkzaamheden die binnen de raamovereenkomst vallen, zoals veldonderzoek, hydrologische modellering, omgevingsmanagement en ondersteuning bij bestuurlijke besluitvorming. Respondenten noemen daarnaast open communicatie, duidelijke governance, periodieke evaluaties en heldere afspraken over risico's, verantwoordelijkheden en aansprakelijkheid.

Conclusie

Essentieel zijn een transparante opdrachtverdeling, voorspelbaarheid over planning en werkvolume, een duidelijke scope en beperkte administratieve lasten. Een open samenwerking, periodieke afstemming, ruimte voor specialistische partijen en heldere afspraken over verantwoordelijkheden dragen volgens de markt bij aan een doelmatige en uitvoerbare raamovereenkomst.

1.5 Is het wenselijk om per nadere overeenkomst één opdrachtnemer te contracteren, of ziet u meerwaarde in meerdere opdrachtnemers?

De markt geeft overwegend de voorkeur aan één integraal verantwoordelijke opdrachtnemer per nadere overeenkomst of deelgebied. Dit zorgt voor duidelijke verantwoordelijkheden, één aanspreekpunt, korte lijnen en efficiënte aansturing. Ook beperkt deze werkwijze de afstemmings- en contractmanagementlast voor zowel provincie als opdrachtnemer.

Eén opdrachtnemer draagt volgens respondenten bij aan een samenhangende aanpak van onderzoek, planvorming en uitvoering. Dit beperkt overdrachtsmomenten en vermindert het risico op onduidelijkheid over scope, taakverdeling en verantwoordelijkheden.

Eén hoofdopdrachtnemer betekent niet dat alle expertise binnen één organisatie aanwezig moet zijn. Specialistische kennis kan worden toegevoegd via onderaannemers, consortia of samenwerking met andere raamcontractanten. Meerdere opdrachtnemers kunnen wel passend zijn bij zeer grote opdrachten of bij duidelijk afgebakende deelgebieden, werkpakketten of specialistische deelopgaven.

Conclusie

De markt adviseert om per nadere overeenkomst in principe één integraal verantwoordelijke opdrachtnemer te contracteren. Bij grote of duidelijk afgebakende deelopgaven kan inzet van meerdere opdrachtnemers worden overwogen, mits rollen, raakvlakken en verantwoordelijkheden helder zijn vastgelegd.

1.6 Staat u open voor minicompenties binnen een raamovereenkomst? Hoe zou deze idealiter dan ingericht moeten worden?

Respondenten zijn terughoudend over veelvuldige minicompenties. Zij verwachten dat deze onzekerheid geven over capaciteit, extra offerte-inspanningen vragen, de doorlooptijd verlengen en tot hogere transactiekosten leiden.

De markt gaat daarom uit van een transparante werkverdeling tussen raamcontractanten, bijvoorbeeld via periodiek overleg of een regietafel. Opdrachten kunnen volgens respondenten worden toegewezen op basis van gebiedskennis, relevante expertise, capaciteit en beschikbaarheid.

Als de provincie minicompenties toepast, adviseert de markt deze te beperken tot grotere, uitzonderlijke of inhoudelijk afwijkende opdrachten. Kleine opdrachten kunnen bij voorkeur rechtstreeks worden verstrekt. Minicompenties moeten compact, proportioneel en tijdig aangekondigd zijn. De uitvraag kan worden beperkt tot projectspecifieke aspecten, zoals teamsamenstelling, gebiedservaring, aanpak en beschikbaarheid.

Conclusie

De markt adviseert om minicompetities beperkt toe te passen en in beginsel te werken met een vooraf afgesproken, transparante werkverdeling. Als minicompetities nodig zijn, moeten zij licht, projectgericht en proportioneel worden ingericht.

Hoofdstuk 2 – Gunningscriteria en prijs

2.1 Welke gunningscriteria dragen volgens u bij aan een eerlijke en kwalitatieve beoordeling?

De markt adviseert om te gunnen op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding, met een duidelijke nadruk op kwaliteit. Voor deze opgave zijn de kwaliteit, ervaring en beschikbaarheid van het projectteam, de integrale aanpak en de samenwerking met de provincie en gebiedspartners volgens respondenten belangrijker dan beperkte prijsverschillen.

Belangrijke gunningscriteria zijn aantoonbare ervaring met vergelijkbare natuurherstel-, Natura 2000- en gebiedsontwikkelingsopgaven, relevante gebiedskennis en de beschikbaarheid van multidisciplinaire expertise. Daarbij worden onder meer ecologie, hydrologie, bodem, ontwerp, planologie, vergunningen en omgevingsmanagement genoemd.

Respondenten adviseren om criteria zo concreet en onderscheidend mogelijk te formuleren. Referentieprojecten, praktijkcasussen en cv's van sleutelpersonen geven volgens hen een beter beeld van uitvoeringskracht dan algemene vragen over bijvoorbeeld kwaliteitsborging of communicatie. Daarbij is het belangrijk dat aangeboden sleutelpersonen daadwerkelijk beschikbaar zijn voor de uitvoering.

Voor nadere overeenkomsten adviseren respondenten alleen projectspecifieke kwaliteitscriteria uit te vragen. Generieke kwaliteitseisen zijn dan al beoordeeld bij de aanbesteding van de raamovereenkomst. Dit voorkomt overlap en beperkt administratieve lasten.

Conclusie

De markt adviseert concrete, op de opgave gerichte kwaliteitscriteria. De beoordeling kan zich richten op ervaring met vergelijkbare opgaven, de kwaliteit en continuïteit van het multidisciplinaire team, integrale samenwerking, risicobeheersing en uitvoerbaarheid. Referenties, praktijkcasussen en de aantoonbare inzetbaarheid van sleutelpersonen zijn hiervoor geschikte beoordelingsmiddelen.

2.2 Welke verhouding tussen prijs en kwaliteit acht u passend?

De markt adviseert om kwaliteit duidelijk zwaarder te wegen dan prijs. De meest genoemde verhouding is circa 70 tot 80 procent kwaliteit en 20 tot 30 procent prijs. Een minderheid noemt een evenwichtigere verhouding, zoals 60 procent kwaliteit en 40 procent prijs.

Volgens respondenten hebben inhoudelijke kwaliteit, gebiedskennis, ervaring, samenwerking en uitvoerbaarheid meer invloed op het eindresultaat dan beperkte verschillen in tarieven. Een sterke focus op prijs kan leiden tot lagere kwaliteit, herstelwerk, discussies over meerwerk en minder ruimte voor kennisopbouw.

Prijs blijft wel van belang als controle op marktconformiteit en een doelmatige besteding van publieke middelen. Een beperkt prijsgewicht kan partijen stimuleren om efficiënt te werken en realistische tarieven aan te bieden. Respondenten adviseren alert te zijn op onrealistisch lage aanbiedingen.

Conclusie

Een verhouding van circa 70 tot 80 procent kwaliteit en 20 tot 30 procent prijs sluit het beste aan bij de meest genoemde voorkeur. Hiermee blijft prijs een toets op marktconformiteit, terwijl kwaliteit bepalend blijft voor de selectie van partijen voor deze complexe gebiedsopgaven.

2.3 Hoe adviseert u de provincie om prijs uit te vragen? Welke kostenposten moeten in ieder geval worden meegenomen?

De markt adviseert een transparante en uniforme prijsuitvraag. Veel respondenten geven de voorkeur aan uurtarieven per functieprofiel, functieniveau of discipline. Een uniform prijsformulier, met gelijke uitgangspunten en een raming van de benodigde inzet per functie, maakt aanbiedingen beter vergelijkbaar.

Voor de raamovereenkomst kan de provincie werken met maximumtarieven of marktconforme tariefbandbreedtes. Bij nadere overeenkomsten kunnen vaste prijzen worden gevraagd voor duidelijk afgebakende producten of werkzaamheden. Voor werkzaamheden waarvan de omvang vooraf onzeker is, adviseren respondenten een regiemodel, stelposten of verrekenbare posten.

De markt vraagt om heldere afspraken over indexatie, aanvullende werkzaamheden en projectgebonden kosten. In de prijsuitvraag moeten volgens respondenten in ieder geval project- en procesmanagement, inhoudelijke disciplines, onderzoeken en analyses, planvorming en rapportage, ontwerp- en uitwerkingswerkzaamheden, participatie en omgevingsmanagement, data- en informatiemanagement, kostenramingen en contractvoorbereiding zijn opgenomen. Ook reis-, overleg- en specialistische onderzoekskosten moeten duidelijk worden geregeld.

Conclusie

Een uniforme, transparante tariefstructuur per functieprofiel of discipline ligt het meest voor de hand voor de raamovereenkomst. Voor nadere overeenkomsten kan de provincie kiezen voor een vaste prijs bij een heldere scope en voor een regiemodel, stelposten of verrekenbare posten bij onzekerheden. Heldere afspraken over indexatie, aanvullende werkzaamheden en projectgebonden kosten zijn daarbij essentieel.

Hoofdstuk 3 – Samenwerking en marktbenadering

3.1 Hoe kijkt u aan tegen samenwerking tussen grotere en kleinere partijen?

De markt ziet brede interesse voor de opgave. Grote ingenieursbureaus verwachten de gevraagde expertise vaak zelfstandig te kunnen leveren, maar geven ook aan specialistische kennis te willen betrekken via onderaanneming of consortia. Kleinere en meer gespecialiseerde partijen zien vooral kansen als partner in een consortium of als onderaannemer.

De aanbestedingsopzet kan volgens respondenten ruimte bieden aan verschillende samenwerkingsvormen. Dit draagt bij aan een brede toegang tot de aanbesteding en een goede inzet van specialistische kennis.

Conclusie

Er is brede interesse vanuit de markt. Een proportionele aanbesteding met ruimte voor gecombineerde expertise, voldoende voorbereidingstijd en beperkte transactiekosten vergroot volgens respondenten de kans op sterke en breed gedragen inschrijvingen.

3.2 In hoeverre ziet u meerwaarde in een netwerkbijeenkomst om consortiumvorming te bevorderen?

De reacties op een netwerkbijeenkomst zijn verdeeld. Grotere bureaus geven aan vaak al over een netwerk van samenwerkingspartners te beschikken. Voor kleinere gespecialiseerde partijen kan een bijeenkomst wel helpen om potentiële partners te vinden en de toegang tot de aanbesteding te vergroten.

Respondenten die positief zijn, adviseren een praktische en inhoudelijke bijeenkomst. De provincie kan de opgave, benodigde expertise, contractstructuur en aanbestedingsplanning toelichten. Ook gerichte kennismaking en matchmaking tussen grotere bureaus en gespecialiseerde partijen kunnen onderdeel zijn van het programma.

Een aandachtspunt is dat de bijeenkomst niet onbedoeld leidt tot een gesloten markt of een beperking van het aantal mogelijke combinaties. Geschiktheidseisen en contractopzet moeten daarom voldoende ruimte bieden voor deelname met combinaties en onderaannemers.

Conclusie

Een netwerkbijsamenkomst is niet voor alle marktpartijen noodzakelijk, maar kan kleinere en gespecialiseerde organisaties ondersteunen bij deelname en samenwerking. De meeste meerwaarde ontstaat wanneer de bijeenkomst vroegtijdig plaatsvindt, duidelijkheid geeft over de opgave en contractvorm, en ruimte biedt voor gerichte kennismaking.

Hoofdstuk 4 – Duurzaamheid en maatschappelijke doelen

4.1 Hoe kan de provincie sturen op hogere kwaliteit van duurzaamheid in de raamovereenkomst en nadere overeenkomsten?

De markt adviseert om duurzaamheid expliciet te verankeren in zowel de raamovereenkomst als de nadere overeenkomsten. De raamovereenkomst kan de gezamenlijke ambitie, werkwijze, vereiste expertise en minimumeisen vastleggen. Nadere overeenkomsten kunnen deze uitgangspunten vertalen naar concrete, gebiedsspecifieke maatregelen en resultaten.

Voor de raamovereenkomst vragen respondenten om heldere en concrete duurzaamheidsdoelen. De provincie kan eisen stellen aan de duurzaamheidsaanpak, ervaring met duurzaam ontwerp en de borging van duurzaamheid in de planvorming. De CO₂-Prestatieladder wordt genoemd als mogelijk bewijs van een structurele duurzaamheidsaanpak.

Het Ambitieweb kan vooral in de vroege fasen van gebiedsprocessen helpen om duurzaamheidsambities zichtbaar te maken en het gesprek te ondersteunen over klimaatadaptatie, biodiversiteit, water, bodem, circulariteit, leefomgeving en recreatie. Respondenten benadrukken dat instrumenten niet op zichzelf moeten staan, maar moeten bijdragen aan concrete keuzes in ontwerp en uitvoering.

Voor nadere overeenkomsten adviseert de markt om duurzaamheid als vast onderdeel van scope, planvorming en besluitvorming op te nemen. Per project kunnen concrete doelen, een stappenplan en toetsmomenten worden vastgelegd. De Milieukostenindicator kan worden ingezet bij fysieke maatregelen en bij het vergelijken van uitvoeringsvarianten, bijvoorbeeld voor materiaalgebruik, grondverzet, verharding en inrichtingselementen.

Conclusie

Leg in de raamovereenkomst een heldere duurzaamheidsambitie, werkwijze en vereiste expertise vast. Werk deze per nadere overeenkomst uit in concrete doelen, maatregelen en evaluatiemomenten. Zet instrumenten zoals het Ambitieweb en de Milieukostenindicator gericht in als hulpmiddel voor afwegingen en stuur vooral op duurzame, gebiedsgerichte en uitvoerbare oplossingen.

Hoofdstuk 5 – Capaciteit, looptijd en uitvoerbaarheid

5.1 Is uw organisatie toegerust op een looptijd van zes jaar met mogelijke verlenging van tweemaal twee jaar?

Respondenten geven vrijwel unaniem aan dat zij zijn toegerust voor een raamovereenkomst met een initiële looptijd van zes jaar en een mogelijke verlenging van tweemaal twee jaar. Zij wijzen daarbij op brede personele capaciteit, multidisciplinaire expertise en ervaring met vergelijkbare langlopende raamovereenkomsten voor provincies, waterschappen en gemeenten.

De markt ziet een lange looptijd als passend bij de aard van de gebiedsopgaven. Deze biedt ruimte voor continuïteit van projectteams, opbouw en behoud van gebiedskennis, kennisdeling tussen focusgebieden en toepassing van geleerde lessen in volgende opdrachten.

Voor een duurzame inzet van capaciteit vragen respondenten om voldoende voorspelbaarheid over de opdrachtenportefeuille. Inzicht in programmering, fasering, verwachte werkvoorraad en de wijze van opdrachtverstrekking helpt marktpartijen om medewerkers en specialistische kennis langer beschikbaar te houden. Ook adviseren zij periodieke evaluaties onderdeel te maken van de overeenkomst, waarbij verlengingsopties kunnen worden gekoppeld aan kwaliteit, innovatiekracht en prestaties.

Conclusie

De voorgestelde looptijd wordt breed als haalbaar en passend beoordeeld. Een langlopende raamovereenkomst ondersteunt continuïteit, kennisopbouw en efficiënte samenwerking. Voorwaarde is wel dat de provincie tijdig inzicht geeft in de verwachte werkvoorraad en periodiek evalueert of samenwerking en prestaties voldoende blijven.

5.2 Verwacht u dat er in de markt voldoende capaciteit en expertise beschikbaar is gedurende de looptijd?

De markt verwacht in de basis voldoende capaciteit en inhoudelijke expertise voor de uitvoering van de opgave. De benodigde kennis op het gebied van natuurherstel, ecologie, hydrologie, bodem, planologie en gebiedsprocessen is aanwezig, maar verdeeld over verschillende organisaties en gespecialiseerde disciplines.

Respondenten signaleren wel schaarste bij bepaalde specialistische profielen. Vooral ervaren ecologen, hydrologen, planologen en andere deskundigen voor complexe gebiedsopgaven staan onder druk door de groeiende vraag vanuit natuurherstel-, stikstof- en andere ruimtelijke opgaven.

Een realistische planning, tijdige aankondiging van opdrachten, inzicht in werkvolume en voldoende voorbereidingstijd zijn daarom nodig om capaciteit beschikbaar te houden. Specialistische kennis kan daarnaast worden geborgd via consortia, onderaannemers en samenwerkingspartners.

Conclusie

De benodigde expertise is in de markt aanwezig, maar niet onbeperkt beschikbaar. Een voorspelbare programmering, tijdige opdrachtverstrekking en ruimte voor samenwerking met gespecialiseerde partijen zijn belangrijke voorwaarden voor een uitvoerbare raamovereenkomst.

Hoofdstuk 6 – Inhoudelijke uitvoering en rol opdrachtnemer

6.1 Hoe kan de provincie geleerde lessen uit eerdere gebiedsprocessen toepassen in volgende gebiedsprocessen?

De markt ziet veel mogelijkheden om geleerde lessen structureel toe te passen binnen een meerjarige raamovereenkomst. Respondenten adviseren om ervaringen uit onderzoeken, planvorming, participatie, samenwerking en planologische procedures actief te evalueren en te benutten in volgende gebiedsprocessen.

Periodieke evaluaties per project of gebiedsfase worden het vaakst genoemd. Deze kunnen niet alleen gaan over inhoudelijke producten, maar ook over projectbeheersing, samenwerking, besluitvorming, participatie en afstemming tussen de provincie, opdrachtnemers en stakeholders. Door al tijdens lopende opdrachten te evalueren, kunnen verbeteringen waar mogelijk direct worden toegepast.

Respondenten adviseren daarnaast gezamenlijke kennisdelingssessies, bijvoorbeeld jaarlijks of halfjaarlijks. Een gezamenlijke kennisagenda en kennisbibliotheek met formats, standaarden en werkwijzen kunnen helpen om praktijkervaringen toegankelijk te maken en producten te verbeteren en te uniformeren.

De provincie heeft volgens respondenten een belangrijke regierol. Dit is vooral van belang als meerdere raamcontractanten in verschillende gebieden werken. De provincie kan kennisdeling faciliteren, zorgen voor korte lijnen en voorkomen dat lessen binnen één team of gebied blijven.

Conclusie

Maak kennisontwikkeling en evaluatie een vast onderdeel van de raamovereenkomst. Organiseer evaluaties per gebiedsfase, periodieke kennisdelingssessies en programma-evaluaties. Leg bruikbare lessen vast in een gezamenlijke kennisbasis en neem als provincie de regie om kennisdeling tussen raamcontractanten en focusgebieden te borgen.

6.2 Hoe kijkt u aan tegen de rol van opdrachtnemers bij ondersteuning van planologische processen en producten voor gebiedsplannen?

De markt ziet voor opdrachtnemers vooral een inhoudelijke, adviserende en ondersteunende rol. Opdrachtnemers kunnen de provincie ondersteunen met planologische expertise, onderzoeken, ontwerp- en uitwerkingswerk, gebiedsplannen, projectbesluiten, milieueffectrapportages en vergunningprocedures. Hun meerwaarde ligt in het verbinden van ecologische, hydrologische, ruimtelijke, juridische en maatschappelijke aspecten tot uitvoerbare en goed onderbouwde plannen.

Respondenten benadrukken dat de provincie de regie houdt op bestuurlijke besluitvorming, stakeholdermanagement en haar rol als bevoegd gezag. De opdrachtnemer kan adviseren over risico's, inhoudelijke keuzes, planologische procedures en participatie, maar moet werken binnen een heldere afbakening van verantwoordelijkheden.

Omdat gebieds- en planologische processen vooraf vaak niet volledig zijn af te bakenen, adviseert de markt een flexibele contractvorm. Een combinatie van vaste prijzen voor duidelijk omschreven producten en regiebasis voor onzekere of veranderlijke werkzaamheden biedt ruimte om in te spelen op nieuwe inzichten, participatie-uitkomsten, aanvullende onderzoeken, gewijzigde regelgeving of bestuurlijke keuzes.

Bij de beoordeling adviseert de markt te kijken naar de kwaliteit van het projectteam, ervaring met vergelijkbare planologische processen, integrale samenwerking, bestuurlijke sensitiviteit, kwaliteitsborging en adaptief projectmanagement. Een functioneel geformuleerde uitvraag biedt ruimte voor maatwerk per gebied, met behoud van de gewenste resultaten en kwaliteitsniveaus.

Conclusie

Vraag opdrachtnemers uit als inhoudelijk en planologisch adviseur van de provincie, met een heldere afbakening van verantwoordelijkheden. Leg per nadere overeenkomst vast welke producten, procesondersteuning en rolverdeling nodig zijn. Combineer waar passend vaste prijzen met regiebasis en beoordeel partijen vooral op integrale expertise, ervaring, flexibiliteit en het vermogen om complexe gebiedsprocessen inhoudelijk te ondersteunen.

Hoofdstuk 7 – Overig

7.1 Zijn er nog aandachtspunten of vragen die volgens u ontbreken, maar wel relevant zijn voor deze aanbesteding?

De markt vraagt vooral om tijdige en duidelijke informatie over de aanbestedingsplanning, verwachte opdrachtomvang, fasering en wijze van opdrachtverstrekking. Een realistische voorbereidingstijd en afstemming met andere gelijktijdige aanbestedingen zijn belangrijk, zodat marktpartijen voldoende capaciteit kunnen vrijmaken voor een kwalitatieve inschrijving.

Respondenten vragen daarnaast om meer inzicht in de financiële programmering. Daarbij gaat het om de mate waarin investeringen zijn geborgd, de verwachte omvang per jaar en gedurende de volledige looptijd, en mogelijke gevolgen als aanvullende rijksmiddelen niet beschikbaar komen. Deze informatie is nodig om capaciteit, inzet van specialistische kennis en investeringen realistisch te plannen.

De markt vraagt ook om duidelijkheid over de actuele fase van verschillende gebiedsprocessen en over de werkzaamheden die binnen de raamovereenkomst vallen, zoals verkenningen, inrichtings- en beheerplannen en planologische ondersteuning. Daarnaast is een duidelijke afbakening van de rolverdeling tussen provincie en opdrachtnemer nodig, met ruimte voor opdrachtnemers om bij te dragen aan gebiedsprocessen en het betrekken van gebiedspartners.

Enkele respondenten adviseren voorafgaand aan de aanbesteding een beperkte informatiebijeenkomst te organiseren. De provincie kan daar de contractstructuur, gunningscriteria, opdrachtverdeling en rolverdeling toelichten en toetsen op uitvoerbaarheid en marktconformiteit.

Conclusie

Geef vóór de aanbesteding helderheid over planning, financiële programmering, opdrachtomvang, fasering en rolverdeling. Overweeg daarnaast een gerichte informatiebijeenkomst met de markt. Richt de raamovereenkomst niet alleen in als contractvorm, maar ook als basis voor een voorspelbare, adaptieve en langdurige samenwerking.

5. Conclusies en aandachtspunten voor de verdere aanbesteding

Op basis van de marktconsultatie komt een raamovereenkomst met meerdere opdrachtnemers naar voren als een passende contractvorm voor de opgave. Deze biedt ruimte voor continuïteit, kennisopbouw, flexibiliteit en een efficiënte inzet van de markt.

Voor een succesvolle uitvoering is het belangrijk om vooraf duidelijke afspraken te maken over de scope, planning, capaciteit, verwachte volumes en de verdeling van nadere opdrachten. Transparantie en voorspelbaarheid zijn hiervoor belangrijke voorwaarden.

De markt adviseert om kwaliteit zwaar te laten wegen bij de gunning. De beoordeling kan zich richten op gebiedskennis, relevante ervaring, integrale expertise, teamkwaliteit, beschikbaarheid en samenwerkingsvaardigheden. Een verhouding van circa 70 tot 80 procent kwaliteit en 20 tot 30 procent prijs sluit aan bij de meest genoemde voorkeur.

Voor de prijsuitvraag ligt een eenvoudige en transparante systematiek voor de hand, bijvoorbeeld met uurtarieven per functie of functieniveau. Voor onzeker of moeilijk af te bakenen werkzaamheden kan een regiemodel met stelposten passend zijn. Voor duidelijk afgebakende producten kan een vaste prijs worden overwogen.

De markt is terughoudend over structurele minicompenties. Een vooraf afgesproken verdeling van werkzaamheden heeft de voorkeur. Wanneer minicompenties toch worden toegepast, moeten zij beperkt, proportioneel, tijdig aangekondigd en gericht op projectspecifieke onderdelen zijn.

Tot slot adviseert de markt om een lerende samenwerking te organiseren. Periodieke evaluaties, kennisdeling en continuïteit van teams per gebied kunnen helpen om lessen uit projecten actief toe te passen en de kwaliteit van de uitvoering gedurende de looptijd te versterken.