

NOTA VAN BEVINDINGEN

Marktconsultatie bestrijding Aziatische duizendknoop

Geanonimiseerde samenvatting van de ingediende marktconsultatiereacties

Doel van dit document

Deze nota geeft de hoofdlijnen weer van de vijf ontvangen reacties op de marktconsultatie. De antwoorden zijn samengevat en geanonimiseerd. De nota bevat geen standpunt of besluit van de gemeente over de uiteindelijke aanbestedingsstrategie.

Gemeente Borger-Odoorn

September 2026

1 Aanleiding en werkwijze

De gemeente Borger-Odoorn heeft marktpartijen gevraagd mee te denken over de toekomstige opdracht voor de bestrijding van Aziatische duizendknoop. Vijf marktpartijen hebben het antwoordformat ingevuld. Deze nota bundelt de ingediende inzichten en maakt zichtbaar waar de reacties overeenkomen en waar verschillende voorkeuren bestaan.

De tekst is bewust niet per respondent opgebouwd. Bedrijfsnamen, productnamen, specifieke commerciële voorstellen en formuleringen die een reactie herleidbaar kunnen maken, zijn niet opgenomen. Waar marktpartijen verschillende zienswijzen hebben, is dat als nuance vermeld.

Leeswijzer

Hoofdstuk 2 geeft het algemene marktbeeld. Hoofdstukken 3 tot en met 7 volgen de vijftien vragen uit het antwoordformat. Hoofdstuk 8 sluit af met de punten die volgens de reacties het meest bepalend zijn voor de verdere voorbereiding van de aanbesteding.

2 Kernbeeld uit de marktconsultatie

Over de hoofdlijn bestaat veel overeenstemming. De markt ziet Aziatische duizendknoop als een locatiegebonden opgave die meerdere groeiseizoenen vraagt. Een vaste bestrijdingsmethode voor alle locaties wordt daarom niet passend gevonden. De voorkeur ligt bij een contract waarin de gemeente de doelen en randvoorwaarden vastlegt, terwijl per groeiplaats ruimte blijft om een passende aanpak te kiezen.

Thema	Hoofdlijn
Inventariseren voor uitvoeren	Een actuele nulmeting, locatiegegevens en behandelhistorie vormen volgens vrijwel alle reacties de basis voor de aanpak en prijsvorming.
Maatwerk per groeiplaats	Omvang, ondergrond, bereikbaarheid, omgeving en risico op verspreiding bepalen mede welke aanpak passend is.
Meerjarige samenwerking	Meerdere groeiseizoenen zijn nodig voor behandeling, monitoring en nazorg. Korte contracten worden als risico gezien.
Flexibele contract- en prijsopzet	De reacties noemen vooral raamovereenkomsten, RAW-systematiek, deelopdrachten, eenheidsprijzen, regie en open calculatie in verschillende combinaties.
Sturen op kwaliteit en resultaat	Alleen vergelijken op prijs of één voorgeschreven techniek kan volgens de markt leiden tot verkeerde prikkels en minder ruimte voor innovatie.
Continuïteit van budget en data	Gestarte behandelingen, monitoring en registratie moeten door kunnen gaan. Ook overdraagbare GIS-data worden als belangrijk gezien.

3 Marktbenadering en aanbestedingsstrategie

1. Hoe kan de opdracht ruimte bieden aan verschillende bestrijdingsmethoden?

De markt adviseert overwegend om niet één bestrijdingsmethode vooraf vast te zetten. Eerst moet per groeiplaats duidelijk zijn wat de uitgangssituatie, het risico en het gewenste resultaat is. Daarna kan een locatiegerichte aanpak worden gekozen. Een raamovereenkomst of RAW-opzet met flexibele deelopdrachten en de mogelijkheid om specialistische kennis in te zetten, wordt meerdere keren genoemd.

Nuance: De precieze marktbenadering verschilt. Genoemd zijn onder meer één integrale opdracht, een raamovereenkomst met een “menukaart” aan activiteiten en een verdeling in methodische percelen. De rode draad is dat de contractvorm de keuze voor een passende aanpak per locatie niet onnodig mag blokkeren.

2. Hoe kunnen verschillende methoden objectief worden vergeleken?

Een directe vergelijking van technieken wordt door meerdere respondenten lastig gevonden, omdat effectiviteit sterk afhangt van locatie, omstandigheden en de resultaten over meerdere jaren. Voor vergelijkbare beheeractiviteiten kunnen vaste eenheden en eenheidsprijzen wel een transparante prijsvergelijking geven. Voor kwaliteit wordt voorgesteld te kijken naar de onderbouwing van de aanpak, ervaring, monitoring, registratie, beheersing van verspreidingsrisico's en het aantoonbare resultaat op langere termijn.

Nuance: Een deel van de reacties ziet ruimte om effectiviteit of garantie mee te wegen. Andere reacties waarschuwen juist voor generieke prestatievergelijkingen wanneer externe omstandigheden een groot deel van het uiteindelijke resultaat bepalen.

3. Welke contractvorm heeft de voorkeur?

Een meerjarige raamovereenkomst komt in vrijwel alle reacties terug. Meerdere respondenten koppelen dit aan een RAW-bestek, eenheidsprijzen en deelopdrachten. Voor locaties die vooraf moeilijk te ramen zijn, worden open calculatie of regie genoemd. Een prestatiegerichte component wordt door een deel van de markt passend gevonden, zolang risico's en beïnvloedbare resultaten duidelijk zijn afgebakend.

Nuance: Er is geen volledige overeenstemming over één contractmodel. De markt vraagt vooral om flexibiliteit, een heldere verrekenstructuur en ruimte om de aanpak gedurende de looptijd aan te passen aan nieuwe inzichten.

4. Welke contractduur is passend?

Alle reacties wijzen op een meerjarige looptijd. Genoemd worden looptijden van ongeveer drie tot zes jaar, vaak met verlengopties en evaluatiemomenten. De reden is dat behandeling, herhaalbehandelingen en nazorg meerdere groeiseizoenen vragen. Een looptijd van vier jaar met verlengmogelijkheden sluit goed aan bij een groot deel van de reacties.

Nuance: Eén van de reacties noemt een kortere initiële periode met meerdere verlengopties. Ook daar is de totale beoogde samenwerkingsduur meerjarig.

4 Scope en uitvoering

5. Hoe kunnen verschillen tussen kleine en grote besmettingen worden meegenomen?

De markt adviseert locaties te classificeren. Daarbij kan onderscheid worden gemaakt naar omvang, bereikbaarheid, ondergrond, terreintype en omgevingsrisico. Voor prijsstelling worden staffels of locatietypen genoemd. Een kleine haard vraagt namelijk een andere inzet dan een grote of complexe groeiplaats. Ook wordt geadviseerd onderscheid te maken tussen locaties waar uitroeiing haalbaar is en locaties waar beheersing realistischer is.

6. Hoe blijft voldoende ruimte bestaan voor maatwerk per locatie?

Maatwerk kan volgens de reacties worden georganiseerd door na inventarisatie of gezamenlijke schouw per locatie een behandelplan of deelopdracht vast te stellen. Daarin worden doel, aanpak, inzet, monitoring en verwacht resultaat beschreven. De gemeente behoudt daarmee regie op prioriteit en budget, terwijl de opdrachtnemer ruimte heeft om de aanpak aan de locatie aan te passen.

7. Wat moet de opdrachtgever voorschrijven en wat kan worden vrijgelaten?

De duidelijkste gezamenlijke lijn is: schrijf de randvoorwaarden, veiligheids- en hygiëne-eisen, registratie, monitoring en gewenste resultaten voor, maar laat de specifieke bestrijdingsmethode zoveel mogelijk vrij. Ook

eisen voor het voorkomen van verspreiding, het reinigen van materieel, afvoer van besmet materiaal en het vastleggen van gegevens worden meerdere keren genoemd.

Nuance: Een deel van de markt ziet voor bepaalde situaties wel aanleiding om een specifieke aanpak of vervolgstap voor te schrijven. De meeste reacties adviseren echter om dit alleen te doen als daar een inhoudelijke locatierichte reden voor is.

5 Financiële en commerciële aspecten

8. Hoe kan worden omgegaan met een wisselend jaarlijks budget?

De markt adviseert jaarlijks te prioriteren op basis van een actueel locatieoverzicht en het beschikbare budget. Monitoring, registratie en reeds gestarte behandelingen zouden zo veel mogelijk als vaste basis moeten worden geborgd. Nieuwe of grote projectmatige ingrepen kunnen vervolgens worden aangepast aan de financiële ruimte van dat jaar. Meerdere respondenten benadrukken dat het onderbreken van een ingezette aanpak eerdere investeringen teniet kan doen.

9. Hoe kan prijsstelling werken als areaal en monitoringsduur nog onzeker zijn?

Een flexibel verrekenmodel wordt als meest werkbaar gezien. Genoemd worden vaste eenheidsprijzen per activiteit of locatietype, uurtarieven, prijzen per oppervlakteklasse, tarieven per inspectieronde en open calculatie voor complexe locaties. Een betaalde inventarisatiefase kan onzekerheid aan de voorkant verkleinen. De uiteindelijke hoeveelheid werk kan daarna via jaarplannen of deelopdrachten worden afgeroepen.

10. Welk prijsmodel past het beste?

De meeste reacties komen uit op een combinatiemodel. Terugkerende en goed definieerbare activiteiten kunnen met eenheidsprijzen worden verrekend. Voor moeilijk voorspelbare inzet wordt regie genoemd. Afgebakende saneringswerkzaamheden kunnen per oppervlakte of volume worden geprijsd, terwijl monitoring bijvoorbeeld per ronde kan worden afgerekend. Een beperkt prestatie-element wordt door een deel van de markt genoemd.

Nuance: Een uniforme prijs per vierkante meter voor alle situaties wordt niet breed gedragen. De omstandigheden per locatie verschillen daarvoor te sterk.

6 Innovatie

11. Hoe kan innovatie worden gestimuleerd?

Functioneel uitvragen wordt het vaakst genoemd: leg vast welk resultaat en welke randvoorwaarden gelden, maar voorkom dat alleen bestaande technieken zijn toegestaan. Daarnaast noemen respondenten proeflocaties, een apart innovatiebudget of een stelpost en een periodiek evaluatiemoment waarop nieuwe of verbeterde werkwijzen kunnen worden besproken en toegepast. Een meerjarige overeenkomst maakt investeren en leren aantrekkelijker.

12. Welke eisen kunnen innovatie onbedoeld belemmeren?

Veelgenoemde belemmeringen zijn het verplicht voorschrijven van één methode, uitsluitend gunnen op de laagste prijs, een korte contractduur, te strikte garanties bij onzekere omstandigheden en referentie-eisen die één specifieke techniek bevoordelen. Ook een contract zonder procedurele ruimte voor nieuwe methoden kan innovatie blokkeren. Eén reactie wijst daarnaast op het risico van leveranciersafhankelijkheid wanneer registratiedata niet in een open en overdraagbaar formaat beschikbaar zijn.

7 Informatievoorziening

13. Welke informatie moet minimaal beschikbaar zijn?

De markt heeft vooral behoefte aan een actueel overzicht van bekende groeiplaatsen. Per locatie zijn ligging en begrenzing, omvang, ondergrond, bereikbaarheid, omgevingsrisico's, eigendomssituatie en eventuele behandelhistorie van belang. Ook de gemeentelijke ambitie en een indicatie van het beschikbare jaarbudget helpen bij een realistische aanbieding. GIS-informatie wordt meerdere keren als voorkeursvorm genoemd.

Nuance: Wanneer deze informatie nog niet volledig beschikbaar is, kan de eerste contractfase volgens meerdere reacties juist worden benut voor inventarisatie, nulmeting en registratie.

14. Welke aanvullende gegevens kunnen de kwaliteit van aanbiedingen verbeteren?

Aanvullend worden genoemd: resultaten van eerdere behandelingen, actuele dichtheid en groeikracht, bodemopbouw en grondwater, kabels en leidingen, aangrenzende besmettingen, meldingen van inwoners en de beheer- en afvalverwerkingsroute. Een gezamenlijke schouw vooraf kan helpen om de context per locatie beter te begrijpen. Ook duidelijke afspraken over communicatie met bewoners en andere terreinbeheerders kunnen de uitvoerbaarheid verbeteren.

15. Wat zijn de belangrijkste succesfactoren en risico's voor meerjarige samenwerking?

Succesfactoren zijn continuïteit van budget en uitvoering, vaste overlegmomenten, kennisopbouw, een goed registratiesysteem en eenduidige monitoring. De markt benadrukt dat data van de gemeente moeten blijven en bij een contractwissel bruikbaar overdraagbaar moeten zijn. Ook afstemming met aangrenzende beheerders en particuliere eigenaren wordt belangrijk gevonden.

Nuance: De grootste risico's zijn tussentijdse budgetstops, herbesmetting vanuit aangrenzende percelen of watergangen, verspreiding door regulier onderhoud, verlies van locatiekennis en meetgegevens en stijgende of beperkte verwerkingsmogelijkheden voor besmet materiaal. Onrealistische verwachtingen over de snelheid waarmee groeiplaatsen verdwijnen worden eveneens als risico gezien.

8 Conclusies voor de verdere voorbereiding

De marktconsultatie levert geen eenduidig voorgeschreven aanbestedingsmodel op, maar wel een duidelijke richting. De gemeente kan bij de verdere voorbereiding rekening houden met een meerjarige en flexibele opdracht waarin inventarisatie, monitoring en dataregistratie een vaste plek krijgen. De uitvraag moet ruimte laten voor een locatiegerichte methodekeuze en tegelijkertijd duidelijke eisen stellen aan veiligheid, hygiëne, registratie en het voorkomen van verspreiding.

Voor de prijs- en contractstructuur lijkt een combinatie van vaste eenheden en flexibele deelopdrachten het meeste draagvlak te hebben. Voor complexe of vooraf moeilijk te ramen situaties kan een aanvullende open calculatie of regiecomponent nodig zijn. Het is raadzaam om in de aanbestedingsstukken expliciet te beschrijven hoe jaarlijkse prioritering, budgetsturing en het afmaken van reeds gestarte locaties worden georganiseerd.

Ook voor innovatie is vooral contractuele ruimte nodig. Een functionele uitvraag, een periodiek evaluatiemoment en de mogelijkheid om nieuwe werkwijzen onder voorwaarden toe te passen, sluiten aan bij de ontvangen reacties. Tot slot verdient de overdraagbaarheid van locatie- en monitoringsdata aandacht, zodat de gemeente gedurende en na afloop van de overeenkomst de regie over de informatie behoudt.

Status van deze nota

Deze nota is een geanonimiseerde weergave van marktinput. De gemeente kan de reacties gebruiken bij de verdere voorbereiding van de aanbesteding, maar is niet gebonden aan de aangedragen voorstellen. Aan deze samenvatting kunnen geen rechten worden ontleend.