



Verslag marktconsultatie

Behorende bij: Europese aanbesteding Interieurbeplanting
Kenmerk: IUC25-654

Bijlagen die horen bij dit verslag over de marktconsultatie IUC25-654

Marktconsultatie uitvraag, d.d. 18 augustus 2025

- Leidraad marktconsultatie
- Vragenlijst marktconsultatie

Nota van Inlichtingen, d.d. 18 september 2025

N.B. de bovenstaande bijlagen zijn te vinden op deze pagina (<https://www.tenderned.nl/aankondigingen/overzicht/389462>) van TenderNed onder het kopje "Documenten" > "Marktconsultatiedocumenten".

Inhoud

1.	Inleiding.....	3
1.1	Aanleiding tot de marktconsultatie 3	
1.2	Opzet en verloop van de marktconsultatie 3	
2.	Onderwerpen marktconsultatie	4
2.1	Schriftelijke marktconsultatie 4	
3.	Informatie en uitkomsten van de marktconsultatie.....	5

1. Inleiding

Dit document bevat het verslag van de marktconsultatie “Interieurbeplanting” met kenmerk IUC25-654.

1.1 Aanleiding tot de marktconsultatie

Ter voorbereiding op de aanbesteding “Interieurbeplanting” heeft de aanbestedende dienst een marktconsultatie op TenderNed gepubliceerd. De aanbestedende dienst had op korte termijn behoefte aan marktinformatie op het gebied van Interieurbeplanting, om een passende aanbesteding op de markt te zetten. Met de marktconsultatie wilde de aanbestedende dienst de mogelijkheden en standpunten van marktpartijen verkennen voordat de aanbestedende dienst overging tot het formele aanbestedingstraject.

Voorafgaand aan een nieuwe aanbesteding wil de aanbestedende dienst een marktconsultatie uitvoeren om inzicht te verkrijgen in de huidige stand van zaken in de markt.

Een belangrijk onderdeel van deze marktconsultatie is het gebruik van de term “verzorgingseenheid”. Deze term wordt gehanteerd als rekeneenheid voor het bepalen van de omvang en prijsstelling van het verzorgen van de interieurbeplanting. De aanbestedende dienst wil graag toetsen of deze term nog gangbaar is binnen de markt en of dat er inmiddels andere termen of rekensystematieken worden gehanteerd.

Daarnaast is de aanbestedende dienst benieuwd naar:

- De wijze waarop marktpartijen een verzorgingseenheid definiëren en berekenen;
- Eventuele alternatieve eenheden of methodieken die momenteel worden toegepast;
- De mate waarin deze eenheden aansluiten bij innovatieve vormen van interieurbeplanting;
- Suggesties voor het verbeteren van de uitvraag op dit vlak.

De uitkomsten van deze marktconsultatie zullen worden gebruikt om de aanbesteding beter af te stemmen op de actuele markt en om een toekomstbestendige invulling van het verzorgen/onderhouden van de interieurbeplanting te realiseren.

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

1.2 Opzet en verloop van de marktconsultatie

Deze marktconsultatie bestond uit een schriftelijke marktconsultatie.

De marktconsultatie vond digitaal (schriftelijk) plaats via TenderNed. De aanbestedende dienst publiceerde op 18 augustus 2025 een marktconsultatie leidraad met bijlagen, deze documenten zijn te vinden op deze pagina (<https://www.tenderned.nl/aankondigingen/overzicht/389462>) van TenderNed. Geïnteresseerde marktpartijen hadden tot en met 8 september 2025 de tijd om vragen te stellen. Deze vragen zijn door de aanbestedende dienst beantwoord en op TenderNed gepubliceerd in een nota van inlichtingen.

Marktpartijen hadden tot en met 29 september 2025 (13:00 uur, Nederlandse tijd) de gelegenheid om de vragenlijst marktconsultatie in te dienen en deel te nemen aan de marktconsultatie. In totaal hebben zeven (7) marktpartijen zich als “betrokken onderneming” aangemeld, drie (3) daarvan hebben ook daadwerkelijk een schriftelijke vragenlijst ingediend via TenderNed.

Er is een verslag gemaakt van de schriftelijke marktconsultatie om transparantie en een gelijk speelveld te waarborgen, zie hoofdstuk 3. Meer informatie over de aanleiding, doel en doelgroep van de marktconsultatie en de gevolgde procedure voor de marktconsultatie kunt u teruglezen in de Leidraad marktconsultatie bijlage A en tevens te vinden op TenderNed: <https://www.tenderned.nl/aankondigingen/overzicht/389462>.

2. Onderwerpen marktconsultatie

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

2.1 Schriftelijke marktconsultatie

Tijdens de schriftelijke marktconsultatie zijn de marktpartijen gevraagd een vragenlijst in te vullen (document: Format Vragenlijst marktconsultatie welke te vinden is op Tenders.nl:

<https://www.tenders.nl/aankondigingen/overzicht/389462>

In de vragenlijst zijn de volgende onderwerpen aan bod gekomen:

- vragen over de markt;
- vragen over de inhoud;
- vragen over inkoop;

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

3. Informatie en uitkomsten van de marktconsultatie

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

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

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

Op 18 augustus 2025 is een marktconsultatie gehouden rondom de aanbesteding Interieurbeplanting. Drie marktpartijen hebben hun inzichten gedeeld. Hieronder volgt een samenvattend verslag, gestructureerd per vraag uit de vragenlijst.

Hoe zou u de huidige markt voor interieurbeplanting omschrijven?

Alle partijen geven aan dat de markt de laatste jaren sterk gegroeid is, maar inmiddels stabiliseert. Ze zien een duidelijke verschuiving naar duurzaamheid, innovatie en welzijn. Planten zijn belangrijker geworden als onderdeel van de werkomgeving en dragen bij aan gezondheid, beleving en productiviteit. Daarbij wordt steeds vaker gekozen voor creatieve concepten zoals urban jungles, maatwerkcombinaties en groene blikvangers. De algemene teneur is dat de markt volwassen is geworden en dat de waarde van groen breder erkend wordt.

Zijn er trends of ontwikkelingen waar rekening mee gehouden moet worden?

Er is brede overeenstemming dat biophilic design en geïntegreerd groen belangrijke trends zijn. Partijen noemen daarnaast het gebruik van gemengde beplanting, verticale en hangende oplossingen, en de toename van urban jungle-concepten. Duurzaamheid is een andere grote ontwikkeling, met nadruk op circulariteit, biologisch bestrijden van plagen en hergebruik van materialen. Ook het gebruik van technologie, zoals meetsystemen en betere monitoring, wordt gezien als kansrijke ontwikkeling.

Ziet u mogelijkheden tot verduurzaming van uw dienstverlening?

Op dit vlak zijn de partijen unaniem positief. Er wordt gewerkt aan efficiëntere logistiek, bijvoorbeeld door routeplanning en emissievrije voertuigen. Daarnaast wordt bewust ingekocht bij duurzame kwekers, waarbij plantenpaspooten inzicht geven in de herkomst. Ook het gebruik van refurbished of recyclebare potten en materialen wordt genoemd. Verschillende certificeringen en standaarden worden ingezet om deze inspanningen meetbaar en toetsbaar te maken.

Wat zijn volgens u de grootste risico's of knelpunten?

De belangrijkste risico's liggen volgens alle partijen in factoren die moeilijk te beïnvloeden zijn. Genoemd worden logistieke uitdagingen zoals verkeersdrukke, gesloten panden of gebrekkige toegang. Ook zijn licht, temperatuur en luchtvochtigheid belangrijke knelpunten bij plaatsing. Daarnaast vormen ziekten en plagen een risico, nu chemische bestrijding niet meer toegestaan is. Biologische bestrijding biedt een oplossing, maar brengt ook extra kosten met zich mee. Ten slotte wijzen partijen op de arbeidsmarktkrapte en de complexiteit van onderhoud op hoogte.

Hoe definieert en berekent u een verzorgingseenheid?

Alle partijen werken met de systematiek van verzorgingseenheden, hoewel de precieze invulling verschilt. Sommigen rekenen dit op basis van plantgrootte, omvang van de bak en waarde van de beplanting, anderen hanteren normen vanuit de branchevereniging of eigen definities (bijvoorbeeld planten tot een bepaalde hoogte en potmaat). De overeenstemming is dat de eenheid een praktische en eerlijke manier is om onderhoudsintensiteit te vertalen naar prijs.

Wat zijn de alternatieven voor de verzorgingseenheid?

Als alternatief wordt genoemd om te werken met urenregistratie of vaste projectprijzen per locatie, inclusief reistijd. Deze methodiek wordt als transparant gezien, omdat klanten precies betalen voor de bestede tijd. Tegelijkertijd vinden partijen de verzorgingseenheid vaak accurater en praktischer, omdat hiermee de verschillen in onderhoudsintensiteit per type plant goed worden meegenomen.

Welke methodiek past bij innovatieve vormen zoals bomen en urban jungles?

Voor innovatieve vormen adviseren alle partijen dezelfde basisprincipes te hanteren als bij reguliere beplanting. De meest

genoemde oplossing is het toekennen van meerdere verzorgingseenheden per object, afhankelijk van hoogte, omvang en onderhoudsbehoefte. Zo blijft de systematiek overzichtelijk en transparant, maar kan er toch rekening worden gehouden met de hogere intensiteit van dit type groen.

Hoe kan hydrobeplanting behouden blijven bij beperkte daglichtomstandigheden?

Alle partijen herkennen dat zijdebepanting vaker wordt ingezet in ruimtes met weinig daglicht. Zij geven echter aan dat levende beplanting vaak toch mogelijk blijft door bijvoorbeeld speciale plantverlichting te plaatsen of door bij het ontwerp rekening te houden met standplaatsen. Kunstplanten worden geaccepteerd als alternatief wanneer omstandigheden onvoldoende zijn, mede doordat de kwaliteit hiervan sterk is verbeterd.

Adviseert u een onderhoudsprijs inclusief of exclusief vervanging?

Hier lopen de voorkeuren uiteen. Twee partijen geven aan dat inclusief vervanging het meest transparant is en zorgt voor voorspelbaarheid en ontzorging van de opdrachtgever. Een derde partij pleit voor exclusief vervanging, omdat dit lagere prijzen oplevert en meer controle geeft. Alle respondenten benadrukken dat een nulmeting vooraf noodzakelijk is om afspraken helder vast te leggen en discussies te voorkomen.

Hoe gaan leveranciers om met prijs- en leveringonzekerheid?

Alle partijen hanteren oplossingen om prijs- en leveringonzekerheden te beheersen. Genoemd worden jaarlijkse indexatie, vaste prijzen per categorie en duurzame contracten met leveranciers. Het doel is voorspelbaarheid voor de opdrachtgever te garanderen, terwijl er toch ruimte blijft voor flexibiliteit in uitvoering en soortkeuze.

Wat maakt deelname aan de aanbesteding interessant?

De landelijke spreiding en de omvang van de opdracht worden door alle partijen gezien als belangrijke reden om deel te nemen. Daarnaast speelt de maatschappelijke relevantie van de Belastingdienst een rol en wordt het gezien als kans om duurzame en innovatieve concepten op grote schaal zichtbaar te maken.

Hoe moet de aanbesteding worden ingericht?

De partijen geven aan dat een duidelijke en realistische scope van groot belang is, evenals een transparant prijzenblad. Er moet ruimte zijn om kwaliteit en duurzaamheid zwaarder te laten wegen dan prijs. Daarnaast wordt geadviseerd om casussen en visualisaties toe te voegen, zodat creativiteit en vakmanschap zichtbaar worden.

Wat zijn best practices rondom samenwerking en rapportage?

Alle partijen benadrukken het belang van korte communicatielijnen en vaste contactmomenten. Transparantie en voorspelbaarheid zijn sleutelwoorden. Rapportages worden bij voorkeur digitaal ontsloten, bijvoorbeeld via klantportals of kwartaalrapportages. Dit biedt beide partijen continu inzicht en voorkomt misverstanden.

Welke andere adviezen zijn er?

Er wordt geadviseerd om realistische eisen te stellen en kwaliteit zwaarder te waarderen dan prijs. Ook wordt benadrukt dat leveranciers beoordeeld moeten worden op hun prestaties in interieurbeplanting en niet op bredere hoveniersactiviteiten. Een zorgvuldige en tijdige Nota van Inlichtingen wordt gezien als essentieel, bij voorkeur in meerdere rondes.

Hoe geeft u invulling aan social return?

Alle partijen geven aan structureel invulling te geven aan social return. Dit gebeurt via PSO-certificeringen, het bieden van werkplekken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, het opleiden van zij-instromers en het aanbieden van stages. Ook worden activiteiten georganiseerd om jongeren bewust te maken van de waarde van groen.

Zijn er aanbestedingen die opvielen en wat kunnen we daarvan leren?

Geen van de partijen noemt een aanbesteding die zeer negatief is opgevallen. Wel wordt aangegeven dat een goede Nota van Inlichtingen cruciaal is en dat voldoende tijd voor vragen en toelichting leidt tot betere en realistischer inschrijvingen. Daarnaast wordt benadrukt dat een focus op kwaliteit boven prijs bijdraagt aan betere resultaten.

Conclusie

De markt voor interieurbeplanting is volwassen en kent een sterke focus op duurzaamheid, innovatie en welzijn. Trends zoals biophilic design, urban jungles en technologie voor monitoring zijn in opkomst. Leveranciers verduurzamen hun dienstverlening via logistiek, materiaalgebruik en certificering. Risico's liggen vooral bij logistiek, klimaatbeheersing en arbeidsmarktkrapte. Verzorgingseenheden blijven de voorkeursmethode voor onderhoudsbepaling, ook bij innovatieve concepten. Kunstplanten zijn een alternatief bij weinig daglicht, maar levende planten blijven vaak mogelijk. Transparantie, kwaliteit en samenwerking zijn cruciaal voor succesvolle aanbestedingen. Social return wordt breed

toegepast via certificering, werkplekken en opleidingen. De markt is klaar voor een volgende stap waarin groen niet alleen functioneel is, maar ook strategisch wordt ingezet voor duurzame en gezonde werkomgevingen.