Betreft : Marktconsultatie gezamenlijke gemeentelijke aanbesteding AVM + bijbehorende dienstverlening
Datum : 2-10-2026

Beste lezer,

VNG Realisatie onderzoekt momenteel de mogelijkheid om voor haar leden een gezamenlijke Europese aanbesteding uit te voeren voor de inkoop van Audio Visuele Middelen en bijbehorende dienstverlening. Deze marktconsultatie is onderdeel van deze onderzoeksfase. Het is bedoeld om input uit de markt te halen om een goede afweging te maken over de aanbestedingsaanpak en de kansen en risico's die gepaard gaan met een gezamenlijke aanbesteding.

Wij nodigen alle marktpartijen en overige belanghebbenden in de AVM-branche uit om onderstaande zeven vragen te beantwoorden en zo hun input te geven.

Over de VNG

Het Kenniscentrum Inkoop en Aanbesteden van de VNG is opgericht om de inkoopfunctie van gemeenten verder te professionaliseren. In samenwerking met het Servicecentrum Gemeenten van de VNG wordt de gemeentelijke uitvoeringskracht versterkt door de inkoopkracht te vergroten. Vanuit het Kenniscentrum en het Servicecentrum Gemeenten wordt onderlinge kennisdeling gefaciliteerd en samenwerking tussen de leden gestimuleerd.

Vanuit deze twee onderdelen van VNG Realisatie worden onder andere gezamenlijke aanbestedingen uitgevoerd, veelal onder de 'merknaam' GT. De afgelopen jaren zijn onder andere aanbestedingen voor het GGI-Netwerk, GGI-Veilig, GT Mobiele Communicatie 1, 2 en 3, GT Vaste Communicatie en GT Print uitgevoerd. Momenteel loopt de aanbesteding GT Hardware – werkplek.

De aanbesteding GT hardware – AVM zou een aanvulling zijn op dit bestaande portfolio aan diensten en producten dat de VNG aanbiedt aan haar leden.

Over de mogelijke opzet van de aanbesteding

De VNG verkent momenteel 3 aanbestedingsvarianten. Via de vragen in deze marktconsultatie wordt o.a. uw input gevraagd op deze varianten. Hieronder worden de 3 varianten kort beschreven.

Variant 1: *Winner takes all*, aangevuld met een wachtkamerovereenkomst
Er wordt één winnende leverancier geselecteerd die voor alle deelnemers de opdracht op maat gaat uitvoeren. De opdracht betreft zowel het leveren van alle hardware als (optioneel) ook alle dienstverlening er om heen, van installatie tot en met helpdesk en storingsdienst (met SLA).

Indien de winnaar niet voldoende presteert of om andere redenen de uitvoering van de opdracht niet kan uitvoeren, wordt de opdracht verstrekt aan de nummer twee van de aanbesteding. Met deze partij wordt een wachtkamerovereenkomst gesloten.

Variant 2a: Selectie van X aantal marktpartijen die via minicompetities de opdrachten verdelen uitsluitend voor levering en installatie van hardware
Er worden bij de aanbesteding X aantal marktpartijen geselecteerd die daarna via minicompetities per deelnemende gemeente of samenwerkingsverband de nadere opdrachten verkrijgen van de deelnemers. VNG denkt vooralsnog aan de selectie drie tot maximaal vijf marktpartijen, maar dit is ook afhankelijk van de input uit deze marktconsultatie.

De scope van de opdracht bij variant 2a betreft alleen levering en installatie van hardware (en garantie).

Variant 2b: Selectie van X aantal marktpartijen die via minicompetities opdrachten verdelen voor full service dienstverlening.

Selectie van x aantal marktpartijen die daarna via minicompetities opdrachten verkrijgen van de deelnemers. VNG denkt vooralsnog aan de selectie drie tot maximaal vijf marktpartijen, maar dit is ook afhankelijk van de input uit deze marktconsultatie.

De scope van de opdracht bij variant 2b betreft een full service pakket, dus zowel levering en installatie van hardware als ook onderhoud, storingsdienst en online of zelfs onsite helpdesk en storingsdienst.

Deelnemers kunnen in de minicompetitie zelf aangeven welke dienstverlening ze willen afnemen, hier kan nog variatie zitten t.a.v. de af te nemen dienstverlening.

Variant 3: Regionale selectie van een winnaar en een wachtovereenkomst per regio, 1 marktpartij kan maximaal 3 regio's (percelen) winnen.
Verdeling van Nederland in 4 of 5 geografische regio's waarbij er per regio één winnaar wordt geselecteerd. Per regio wordt tevens een wachtkamerovereenkomst getekend met de nummer twee van de ranglijst in die regio.

Eén marktpartij kan maximaal 3 regio's winnen. Zodat er altijd minimaal twee verschillende marktpartijen worden gecontracteerd.

Overige overwegingen;
- We gaan uit van een openbare Europese aanbesteding met proportionele uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen.
- Inschrijven in combinatie of met onderaannemers is toegestaan.
- We gaan uit van een aanbesteding op basis van Beste Prijs Kwaliteitsverhouding, met naar verwachting 60% tot 70% weging van het onderdeel kwaliteit.
- Rangorde zal naar verwachting bepaald worden op basis van de Utility index (*UI = [(1-(Qbest-Qi) x N) / Pi] x Pbest*) of via de gunnen op waarde methodiek (laagste vergelijkingsprijs wint).
- Er wordt ingezet op de levering van alle gangbare / courante hardware en software, met daarbij een voorkeur voor kwalitatief hoge kwaliteit (A merken).
- Er zal aandacht zijn voor soevereiniteit (voorkeur voor Nederlandse en Europese hardware en software) en voor MVOI (duurzaamheid, refurbished, CO2, verpakkingsarm, etc.). Waarbij zowel gekeken wordt naar de hardware, de software en de bedrijfsvoering van de leverancier.
- De Internationale Sociale Voorwaarden (ISV) zijn van toepassing op deze opdracht als bijzondere uitvoeringsvoorwaarde. De opdrachtgevers verlangen van de leverancier dat deze tijdens de uitvoering van de opdracht gepaste zorgvuldigheid (due diligence) toepast met betrekking tot mensenrechten, arbeidsomstandigheden en milieueffecten in de internationale toeleveringsketen.
- In de minicompetities krijgen deelnemers (gemeenten/opdrachtgevers) een beperkt aantal 'knoppen' waaraan zij kunnen draaien om de nadere uitvraag voor hun eigen organisatie op maat te maken. Denk hierbij vooral aan de mate van aanvullende dienstverlening/ ondersteuning en het type hardware en software om aansluiting te houden bij reeds bestaande installaties en configuraties.
- Er zal initieel geen sprake zijn van lease of 'as a service' constructies. Het overgrote deel van de deelnemende organisaties koopt op dit moment de hardware. Het is denkbaar dat organisaties gedurende de looptijd van de overeenkomst over willen stappen op een leaseconstructie of een (Digitaal Vergaderen) As a Service constructie. Dit laatste al dan niet met bijbehorende (life cycle) dienstverlening. Dit moet binnen de af te sluiten overeenkomst bij de opdrachtnemer mogelijk zijn. Is dit het geval dan treden

opdrachtgever en opdrachtnemer met elkaar in overleg om de condities te bespreken en vast te leggen in een addendum op de bestaande overeenkomst.

Over het vervolg

Zoals hierboven aangegeven zit de VNG nog in de onderzoeksfase. De planning van de voorbereiding en mogelijke uitvoering van de aanbesteding is (op hoofdlijnen) als volgt.

Onderdeel	**Planning**
Interessepeiling voor mogelijke gezamenlijke aanbesteding AVM	Afgerond in september 2026
Ophalen input via schriftelijke marktconsultatie	Oktober / november 2026
Nadere analyse, advisering en besluitvorming op basis van alle verzamelde input.	November / December 2026
Start projectgroep en formeren klankbordgroep	December 2026
Start opstellen van concept aanbestedingsstukken, zoals PvE en beoordelingsmodel.	Jan / feb 2027
Afstemming over concept stukken met gemeenten die interesse hebben	Feb / maart 2027
Ophalen input op concept aanbestedingstukken via marktconsultatie	april 2027
Opstellen definitieve concept aanbestedingsstukken	Mei 2027
Indienen formele deelnameverklaring door gemeenten en gemeentelijke samenwerkingsverbanden	Mei / juni 2027
Geen activiteiten i.v.m. zomervakantie	Juli / augustus 2027
Start aanbesteding	**1 september 2027**
Afronding aanbesteding	november 2027
Ondertekening overeenkomsten	December 2027
Start minicompetities + gunning opdrachten door deelnemers	**Vanaf januari 2028**

Onze vragen aan de markt:

Vraag 1: T.a.v. het aantal te contracteren partijen en regionale perceelindeling, welke variant heeft uw voorkeur en waarom? Hoeveel marktpartijen zou u maximaal contracteren bij variant 2a en 2b.

Uw antwoord

Vraag 2a: Wat zou volgens u een goede scope van de opdracht zijn? Alleen levering en installatie of ook dienstverlening? Wat zijn uw belangrijkste overwegingen hierbij? In hoeverre is naar uw oordeel het (projectmatige) leveren en installeren van de apparatuur als opdracht los te koppelen van de (meerjarige) dienstverlening die daarna tijdens de gebruiksfase benodigd is, zoals het reparatie en onderhoud, assetmanagement en afhandelen storingsverzoeken. Welke implicaties t.a.v. bijvoorbeeld (fabrieks)garanties zou dit hebben?

Uw antwoord

Vraag 2b: Hoe kijkt u aan tegen operationele ondersteuning bij iedere opdrachtgever, zoals on-site support / storingsdienst of een online helpdesk functie bij storingen? In hoeverre is het bieden van landelijke dekking voor u een kans of juist risico om deel te nemen aan de aanbesteding?

Uw antwoord

Vraag 3: Hoe kijkt u aan tegen de levering van alle hardware en software ten behoeve van de inrichting van de raadszaal en de bijbehorende dienstverlening rondom het vastleggen en uitzenden van raadsvergaderingen, zoals opnameapparatuur, broadcasting en archivering. Waarom zou dit naar uw oordeel wel of juist niet een onderdeel moeten zijn van de opdracht?

Uw antwoord

Vraag 4: In hoeverre zou soevereiniteit, zoals buy European, een relevant beoordelingsaspect moeten zijn? Indien mogelijk, geeft u svp aan waarom en welke mogelijkheden u ziet om hier als marktpartij onderscheidend op te zijn in de branche en keten?

Uw antwoord

Vraag 5: In hoeverre zou duurzaamheid, zoals hergebruik, langere levensduur, internationale sociale voorwaarden, transparantie in de materiaal- en productieketen, een relevant beoordelingsaspect moeten zijn? Indien mogelijk, geeft u svp aan waarom en welke mogelijkheden u ziet om hier als marktpartij onderscheidend op te zijn in de branche en keten?

Uw antwoord

Vraag 6: Welke tips of risico's kunt u ons meegeven t.a.v. het doen van een goede prijsuitvraag? Welke elementen moeten er naar uw oordeel in het prijzenblad terugkomen t.a.v. de producten en t.a.v. de dienstverlening?

Uw antwoord

Vraag 7: welke overige tips of aandachtspunten wilt u ons nog meegeven die van belang zijn bij deze Europese aanbesteding en de succesvolle uitvoering van de opdracht?

Uw antwoord