Verslag marktconsultatie

Categorieplan Stedelijk Water

Aanbestedingsnummer 2026SB1168
TenderNed-kenmerk: TN 619355

19-11-2026
Versie 1.0
Definitief

1 Verslag

1.1 Aanleiding van deze marktconsultatie

De gemeente Utrecht beschikt sinds medio 2026 over een marktstrategie projecten en onderhoud in de openbare ruimte. Deze marktstrategie geeft door middel van leidende principes een kader hoe de gemeente wil samenwerken met de markt om de beoogde productie de komende jaren te realiseren en haar doelstellingen te bereiken.

Een categorieplan is een onderdeel van deze marktstrategie. Het is een doorvertaling van leidende principes naar tactisch en operationeel inkopen en de uitvoering van projecten en onderhoud. Deze marktconsultatie is onderdeel van het categorieplan dat in ontwikkeling is voor de categorie Stedelijk Water.

Met deze marktconsultatie benut de gemeente de expertise van de markt om te bepalen welke inkoopstrategie het best past bij de marktstrategie en het toekomstbeeld voor de categorie Stedelijk Water.

Deze marktconsultatie heeft niet tot doel om partijen te selecteren of contracteren. Het is niet de bedoeling dat u een aanmelding of inschrijving indient.

1.2 Doel van de marktconsultatie

De gemeente heeft op 19 oktober 2026 het marktconsultatiedocument op TenderNed gepubliceerd om zoveel mogelijk marktpartijen te bereiken en te interesseren om aan de aanbesteding deel te nemen. Het doel van de marktconsultatie is om informatie op te halen uit de markt om de volgende hoofdvragen te beantwoorden:

- Wat is een passende inkoopstrategie voor onze inkoopbehoefte?
- Welke manier van samenwerking is passend bij de inkoopstrategie?

1.3 Aanpak van de marktconsultatie

Deze marktconsultatie bestond uit twee ronden, namelijk een schriftelijke vragenronde en een aantal verdiepingsgesprekken. In totaal hebben 5 leveranciers schriftelijk gereageerd op de vragenlijst en zijn er 3 verdiepingsgesprekken gevoerd met geselecteerde partijen.

1.4 Leveranciers

De volgende leveranciers hebben de vragenlijst ingevuld en tijdig ingediend:

1. Haskoning Nederland B.V.
2. HDM Pipelines B.V.

3. Jos Scholman Infra
4. M.J. Oomen leidingtechniek B.V.
5. Xylem Water Solutions Nederland B.V.

Na de schriftelijke ronde heeft de gemeente met volgende leveranciers gesproken:

1. Haskoning Nederland B.V.
2. M.J. Oomen leidingtechniek B.V.
3. Xylem Water Solutions Nederland B.V.

1.5 Verslag en conclusies

Dit verslag bevat een geanonimiseerde samenvatting van de antwoorden per vraag, aangevuld met relevante inzichten uit de gespreksverslagen en is als volgt opgebouwd:

- **Vraag 1 t/m 6:** Per vraag een samenvatting van de ontvangen antwoorden uit de schriftelijke ronde.
- **Conclusie en rode draden analyse:** een conclusie en rode draden analyse van de schriftelijke antwoorden en de verdiepende gesprekken.

Dankwoord

De gemeente wil alle deelnemende leveranciers hartelijk danken voor hun ingediende vragenlijsten, de constructieve gesprekken die eventueel hebben plaatsgevonden en de algehele inspanningen die zij in dit proces hebben geleverd.

2 Vragen

2.1 Vraag 1: Kunt u een korte introducte geven van uw bedrijf en de mate van aansluiting van uw expertise met de marktstrategie en het strategisch streefbeeld?

Samenvatting

De respondenten vertegenwoordigen zowel uitvoerende marktpartijen als gespecialiseerde advies- en kennisorganisaties. Gezamenlijk beschikken zij over expertise op het gebied van beheer en onderhoud van stedelijk water, inspecties, riool- en waterbeheer, assetmanagement, monitoring, data-analyse, digitalisering en risicogestuurd beheer.

De partijen herkennen zich in de ambitie van de gemeente om:

- voorspelbaar te werken aan de stad;
- langdurige samenwerkingen op te bouwen;
- beter gebruik te maken van data;
- meer risicogestuurd te beheren;
- ruimte te bieden aan innovatie en duurzaamheid.

Daarnaast benadrukken enkele respondenten het belang van hoogwaardige areaaldata en onafhankelijke expertise als basis voor goed assetmanagement en prestatiegericht contracteren.

2.2 Vraag 2: Welke onderdelen van onderstaande bovenstaande inkoopbehoefte kunt u leveren en welke waarde voegt u per onderdeel toe?

Samenvatting

De uitvoerende marktpartijen geven aan een groot deel van het beheer, onderhoud, inspecties en herstelwerkzaamheden zelfstandig of in samenwerking te kunnen uitvoeren.
Aanvullend geven gespecialiseerde advies- en technologiepartijen aan vooral meerwaarde te bieden op het gebied van:

- data-analyse en monitoring;
- risicogestuurd assetmanagement;
- onafhankelijke beoordeling van inspecties;
- conditiemetingen en levensduurprognoses;
- voorspellend onderhoud;
- meerjarige vervangings- en investeringsplannen;
- digitalisering van beheerprocessen.

Breed wordt onderschreven dat de combinatie van data, inspecties en uitvoering kan leiden tot efficiënter onderhoud, betere prioritering en lagere maatschappelijke kosten.

2.3 Vraag 3: Gegeven onze markstrategie, ons strategisch streefbeeld en de hierboven genoemde inkoopbehoefte, welke inkoopstrategie zou u ons aanbevelen?

Samenvatting

Over meerjarige samenwerking bestaat brede overeenstemming.
De consultatie laat twee denkrichtingen zien:

1. Integrale uitvoeringscontracten

Een deel van de markt pleit voor het combineren van onderhoud, reiniging, inspectie en herstelwerkzaamheden binnen meerjarige overeenkomsten om efficiëntie, kennisopbouw en continuïteit te bevorderen. Partijen maken hierbij onderscheid in werkzaamheden aan installaties zoals pompen en gemalen, werkzaamheden aan leidingen en oppervlaktewater- en grondwaterassets (waaronder baggerwerkzaamheden).

2. Scheiding tussen uitvoering en kennis-/datafunctie

Meerdere respondenten adviseren om uitvoering enerzijds en kennis, assetmanagement, monitoring en dataregie anderzijds afzonderlijk te organiseren. Hierdoor kunnen gespecialiseerde partijen onafhankelijk adviseren en blijft innovatie toegankelijk

Gezamenlijke succesfactoren die worden genoemd:

- duidelijke taak- en rolverdeling;
- uniforme datastandaarden;
- goede informatie-uitwisseling;
- gezamenlijke KPI's;
- lange termijn samenwerking;
- ruimte voor innovatie.

2.4 Vraag 4: Wat vraagt deze inkoopstrategie van de rol als opdrachtgever en van de opdrachtnemer? Wat zijn hiervan de kritische succesfactoren?

Samenvatting

Vrijwel alle respondenten zien een verschuiving van traditionele opdrachtverstrekking naar regievoering.
Van de opdrachtgever wordt verwacht:

- sturen op prestaties en maatschappelijke doelen;
- eigenaarschap van data behouden;
- zorgen voor goede informatievoorziening;
- samenwerking tussen partijen organiseren;
- ruimte bieden voor innovatie en ontwikkeling

Van opdrachtnemers wordt verwacht:

- eigenaarschap nemen voor uitvoering;
- data transparant beschikbaar stellen;
- actief verbeteringen voorstellen;
- prestaties inzichtelijk maken;
- samenwerken binnen de hele beheerketen

Opvallend is dat meerdere respondenten expliciet wijzen op het belang van:

- eigenaarschap van gemeentelijke data;
- onafhankelijke prestatiemeting;
- een gesloten verbetercyclus van meten, analyseren, uitvoeren en evalueren.

2.5 Vraag 5: Welke inkoopstrategieën ziet u bij andere publieke opdrachtgevers, specifiek gemeenten?

Samenvatting

Respondenten zien in de markt onder andere:

- meerjarige raamovereenkomsten, eventeel in combinatie met; RAW-bestekken voor werkzaamheden aan leidingen en oppervlaktewater- en grondwaterassets;
- integrale onderhoudscontracten;
- prestatiecontracten;
- gebiedsgerichte onderhoudscontracten;
- aparte specialistische contracten voor inspectie, monitoring of advies;
- bouwteamachtige samenwerkingen;
- Innovatie- en pilottrajecten.

De trend die wordt gesignaleerd is een verschuiving naar langdurige samenwerking, gecombineerd met meer aandacht voor data, prestaties en risicogestuurd beheer.

2.6 Vraag 6: Wat zijn huidige en toekomstige marktomstandigheden en –ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op onze inkoopstrategie?

Samenvatting

De respondenten noemen een aantal belangrijke ontwikkelingen.

Arbeidsmarkt

- Tekort aan technisch personeel.
- Toenemende behoefte aan voorspelbare werkstromen.
- Meerjarige contracten stimuleren investeringen in personeel en kennis.

Digitalisering

- Toenemende inzet van sensoren en realtime monitoring.
- Datagedreven assetmanagement.
- Integratie van operationele en assetdata.
- Groei van voorspellende onderhoudsmodellen.

Kunstmatige intelligentie

- Automatische analyse van inspectiedata.
- Risicovoorspellingen.
- Ondersteuning van onderhouds- en investeringsbeslissingen.

Robotica

- Inzet van rioolrobots en drones voor inspecties.
- Toename van geautomatiseerde inspectietechnieken.
- Betere veiligheid en kwaliteit van gegevens.

Cybersecurity en datakwaliteit

Dit onderwerp wordt door enkele respondenten expliciet benoemd als groeiend aandachtspunt. Door de verdere digitalisering van watersystemen nemen eisen rondom gegevensbeheer, continuïteit en informatiebeveiliging toe.

2.7 Vraag 7: Wat zijn overige aandachtspunten of overwegingen die u de gemeente wilt meegeven?

Samenvatting

De markt geeft de volgende aandachtspunten mee:

- zorg voor een voorspelbare meerjarige werkvoorraad;
- stuur op kwaliteit en prestaties in plaats van uitsluitend op prijs;
- maak duurzaamheid en innovatie onderdeel van de contractstrategie;
- behandel data als een strategisch bedrijfsmiddel;
- leg eigenaarschap en overdraagbaarheid van data expliciet vast;
- zorg dat digitalisering onderdeel wordt van het primaire beheerproces;
- houd contracten toegankelijk voor specialistische marktpartijen;
- geef ruimte voor innovatie en pilots;
- borg samenwerking tussen uitvoerders, adviseurs en technologische partners.

3 Conclusie en rode draden analyse

De markt onderschrijft in brede zin de ambitie van de gemeente om toe te werken naar een meerjarige, prestatiegerichte samenwerking voor het beheer van stedelijk water. Vrijwel alle partijen zien voordelen in langdurige relaties waarin niet alleen wordt gestuurd op uitvoering, maar ook op kennisopbouw, continu verbeteren, innovatie en voorspelbaarheid van werkzaamheden.

1. Langjarige samenwerking wordt breed ondersteund

Een van de sterkste rode draden is de behoefte aan continuïteit. Marktpartijen geven aan dat contracten met een langere looptijd investeringen in mensen, kennis, materieel, digitalisering en procesverbetering mogelijk maken. Daarnaast leidt een langdurige samenwerking tot meer gebiedskennis, kortere communicatielijnen en een efficiëntere uitvoering.

2. Data en assetinformatie worden gezien als cruciale randvoorwaarde

In vrijwel alle gesprekken kwam terug dat betrouwbare areaaldata, objectinformatie en monitoring de basis vormen voor toekomstbestendig beheer. Respondenten geven aan dat de sector zich ontwikkelt van reactief onderhoud naar data- en risicogestuurd beheer. Daarbij wordt benadrukt dat eigenaarschap van de data bij de gemeente dient te blijven. Marktpartijen kunnen analyseren, verrijken en adviseren, maar de informatiebasis moet duurzaam geborgd blijven bij de opdrachtgever.

3.Uitvoering en informatievoorziening vragen om verschillende competenties

De gesprekken bevestigen het beeld uit de schriftelijke reacties dat uitvoerende werkzaamheden en data-/assetmanagementdiensten andere specialismen vereisen. Diverse partijen zien voordelen in het onderscheiden van uitvoeringsactiviteiten enerzijds en monitoring, analyse, informatievoorziening en assetmanagement anderzijds. Tegelijkertijd wordt benadrukt dat beide werelden nauw op elkaar moeten aansluiten en onderdeel moeten zijn van één integrale verbetercyclus.Tevens geven partijen aan om werkzaamheden aan type assets contractueel te scheiden, omdat dit verschillende specialismen en een andere marktbenadering vraagt.

4. Behoud van marktwerking vraagt om proportionele contractomvang

Meerdere marktpartijen waarschuwen voor te grote contracten. Een zeer omvangrijke integrale aanbesteding kan ertoe leiden dat slechts een beperkt aantal marktpartijen kan inschrijven, waardoor concurrentie en innovatie afnemen. Partijen adviseren daarom een balans te zoeken tussen integraliteit enerzijds en voldoende markttoegang anderzijds. Hierbij worden perceelvorming, clustering of gefaseerde aanbestedingen genoemd als mogelijke oplossingen.

5. Baggerwerkzaamheden worden veelal als aparte discipline gezien

Opvallend is dat meerdere partijen aangeven dat baggerwerkzaamheden inhoudelijk en organisatorisch afwijken van rioolbeheer, gemalenbeheer en afvalwatersystemen. Vanuit marktoptiek wordt daarom meermaals geadviseerd baggerwerkzaamheden afzonderlijk te organiseren of in een separaat perceel onder te brengen.

6. De rol van de gemeente verschuift naar regievoerder

Vrijwel alle respondenten verwachten dat de gemeente in de toekomst minder op operationele uitvoering en meer op regie, prestatiesturing en contractmanagement zal sturen. Dit vraagt om duidelijke doelstellingen, sturing op prestaties, eigenaarschap van informatie en een goede governance tussen opdrachtgever en opdrachtnemers. Tegelijkertijd wordt benadrukt dat de gemeente voldoende kennis moet behouden om richting te kunnen geven en de juiste vragen te stellen.

7. Vertrouwen, partnerschap en kennisdeling zijn belangrijker dan traditionele opdrachtgever-opdrachtnemerrelaties

Veel respondenten spreken expliciet over partnerschap. Succesvolle samenwerkingen kenmerken zich volgens hen door open communicatie, gezamenlijke ontwikkeldoelen, kennisdeling, gezamenlijke evaluaties en ruimte om gedurende de contractperiode verbeteringen door te voeren. Marktpartijen geven aan graag vroegtijdig betrokken te worden bij ontwikkelingen en beleidskeuzes.

Eindconclusie

De markt lijkt zich in grote lijnen te bewegen richting een model waarin:

- langdurige samenwerking centraal staat;
- data en assetinformatie de basis vormen voor besluitvorming;
- prestaties belangrijker worden dan inspanningen;
- digitalisering en monitoring steeds meer onderdeel worden van het beheerproces;
- de gemeente regievoerder blijft op doelen, data en prestaties;
- uitvoeringspartijen meer ruimte krijgen voor optimalisatie en innovatie;
- contracten integraal genoeg moeten zijn om efficiëntievoordelen te behalen, maar niet zó groot dat marktwerking en specialistische expertise verdwijnen.

Deze rode draad kwam zowel terug in de schriftelijke consultatiereacties als in de verdiepende gesprekken en kan daarom worden beschouwd als de belangrijkste uitkomst van de marktconsultatie.