Samenvatting marktconsultatie BHV-trainingen 2026

1. Inleiding

Ter voorbereiding op de Europese aanbesteding voor BHV-trainingen heeft TU Delft een marktconsultatie uitgevoerd om inzicht te krijgen in de mogelijkheden, ontwikkelingen en aandachtspunten binnen de markt voor BHV-opleidingen. De consultatie is schriftelijk uitgezet onder meerdere marktpartijen. Daarnaast heeft een gesprek plaatsgevonden met een certificeringsinstantie. Alle reacties zijn vertrouwelijk behandeld en geanonimiseerd verwerkt in deze samenvatting.

De marktpartijen hebben aangegeven voldoende interesse en capaciteit te zien om op de toekomstige aanbesteding in te schrijven.

2. Belangrijkste uitkomsten

Kwaliteit en certificering

Een belangrijk onderwerp was de vraag of certificering noodzakelijk is om kwaliteit van BHV-opleidingen te waarborgen.

De markt geeft aan dat maatwerk en risicogericht trainen zowel mét als zonder certificering mogelijk zijn. Certificering biedt een duidelijke kwaliteitsborging, terwijl het loslaten hiervan meer ruimte geeft voor maatwerk, flexibiliteit, lagere kosten en een efficiëntere inzet van trainers. Tegelijkertijd wordt gewaarschuwd dat zonder certificeringskader de aanbestedende dienst zelf nadrukkelijker kwaliteitseisen moet formuleren en bewaken.

Breed wordt benadrukt dat het essentieel is om in de aanbestedingsstukken helder te beschrijven wat wordt verstaan onder risicogericht trainen, welke kwaliteitsniveaus worden verwacht en welke competenties trainers minimaal moeten bezitten.

Specialistische opleidingen en oefeningen

De markt geeft aan dat specialistische expertise beschikbaar is en kan worden ingezet wanneer trainingen of oefeningen daarom vragen. Daarbij wordt benadrukt dat vooraf duidelijk moet worden beschreven:

- welke specialistische trainingen gewenst zijn;
- welke leerdoelen moeten worden bereikt;
- wat de gewenste omvang en duur van opleidingen is;
- welke certificeringseisen gelden.

Hoe concreter de uitvraag, hoe beter leveranciers in staat zijn een passende en vergelijkbare aanbieding te doen.

Digitale ondersteuning

Vrijwel alle marktpartijen beschikken over online portals met mogelijkheden voor:

- registratie en certificering;
- e-learning;
- managementinformatie en dashboards;
- koppelingen met HR-systemen of LMS-omgevingen;
- rapportages over opleidingsstatus en competenties;
- digitale aanwezigheidsregistratie.

De markt ziet vooral toegevoegde waarde in oplossingen die aansluiten op bestaande systemen en die inzicht geven in de paraatheid en ontwikkeling van BHV-organisaties.

Innovatie

Leveranciers bieden diverse innovatieve leervormen aan, waaronder:

- XR-, AR- en VR-simulaties;
- digitale evacuatie- en crisisoefeningen;
- interactieve scenario-trainingen;
- microlearning en korte leerprikkels;
- gamification;
- adaptieve e-learnings.

De markt benadrukt dat innovatie geen doel op zich moet zijn, maar moet bijdragen aan betere leerresultaten, realistische oefensituaties en een hogere betrokkenheid van deelnemers.

Duurzaamheid

Op het gebied van duurzaamheid blijken de verschillen tussen aanbieders beperkt. Veel genoemde maatregelen zijn:

- emissiearm vervoer;
- digitale lesmaterialen;
- herbruikbare trainingsmiddelen;
- afvalreductie;
- milieuvriendelijke oefenvormen.

De markt verwacht beperkte onderscheidende mogelijkheden op dit onderdeel.

3. Samenwerking en contractuitvoering

De respondenten benadrukken het belang van:

- duidelijke rollen en verantwoordelijkheden;
- een heldere communicatiestructuur;
- vaste overlegmomenten;
- transparante planningsafspraken;
- goede afstemming tussen opdrachtgever en leverancier.

Daarnaast wordt geadviseerd om prestatie-indicatoren (KPI's) beperkt te houden en vooral te richten op kwaliteit, beschikbaarheid, opleidingsresultaten en samenwerking. Te veel KPI's worden als administratief belastend beschouwd.

4. Implementatie na gunning

De meeste leveranciers achten een implementatieperiode van circa acht weken haalbaar.

Belangrijke succesfactoren zijn:

- tijdige beschikbaarheid van opleidings- en deelnemersgegevens;
- een zorgvuldig migratieproces;
- testen van systemen voorafgaand aan ingebruikname;
- goede ondersteuning van gebruikers;
- een duidelijke planning voor de eerste opleidingsperiode.

Ook wordt geadviseerd om continuïteit van certificeringen expliciet te borgen gedurende de overgang naar een nieuwe leverancier.

5. Adviezen vanuit de markt voor de aanbesteding

Ondanks verschillen in aanpak zijn de reacties op enkele punten opvallend eensluidend.

De markt adviseert TU Delft om:

1. **De uitvraag zo concreet mogelijk te maken**, met duidelijke beschrijvingen van opleidingen, oefenvormen, groepsgroottes, leerdoelen, locaties en gewenste resultaten.
2. **Heldere eisen en wensen te formuleren** rondom kwaliteit, risicogericht trainen, digitale ondersteuning en samenwerking.

3. **Voldoende ruimte te bieden voor maatwerk en innovatie**, zodat aanbieders zich inhoudelijk kunnen onderscheiden.
4. **Prijs en kwaliteit in balans te beoordelen**, zodat kwalitatieve meerwaarde voldoende gewicht krijgt in de beoordeling.
5. **Een realistische implementatieperiode** op te nemen en aandacht te besteden aan continuïteit van opleidingen en certificeringen.
6. **Een beperkt aantal objectief meetbare KPI's** te hanteren.
7. **Duidelijkheid te geven over scope, volumes, planning en verwachtingen**, zodat aanbiedingen goed vergelijkbaar zijn.

6. Conclusie

De marktconsultatie bevestigt dat de markt voldoende volwassen is om invulling te geven aan de ambities van TU Delft op het gebied van BHV-opleidingen. Er bestaat brede steun voor een meer risicogerichte en op maat gemaakte aanpak, mits de gewenste resultaten, kwaliteitsniveaus en randvoorwaarden helder worden beschreven.

De belangrijkste boodschap vanuit de markt is dat een succesvolle aanbesteding staat of valt met een duidelijke en eenduidige uitvraag. Hoe concreter de eisen, wensen en doelstellingen worden geformuleerd, hoe beter leveranciers in staat zijn om passende, vergelijkbare en kwalitatief hoogwaardige aanbiedingen in te dienen.