

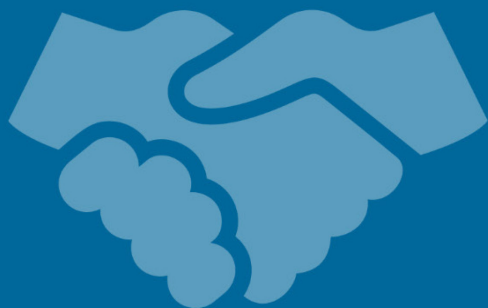


Rijksvastgoedbedrijf
Ministerie van Volkshuisvesting en
Ruimtelijke Ordening

RVB Marktmiddag 2025

7 april 2025 – NBC Nieuwegein

Een weergave van de inhoudelijke sessies



Introductie

Directeuren, managers en bedrijfsleiders uit de bouw en installatiebranche waren uitgenodigd om op **7 april 2025** deel te nemen aan de RVB Marktmiddag. Dit jaar was een jubileumjaar, namelijk de 5^e editie. En net als vijf jaar geleden stond de [RVB Marktstrategie](#) op het programma: wat zijn de doelen van het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) voor 2025-2030? Het RVB nauw samen met de markt, want alleen samen maken we de opgaven waar. Het was een interessante middag bij NBC Congressentrum te Nieuwegein. Er waren tijdens de middag meer dan 20 activiteiten, uiteenlopend van digitalisering, geïntegreerde instandhoudingscontracten, de inkoopplanning, duurzaamheid tot Het Goede Gesprek waarin open over samenwerking gesproken werd. Met ongeveer 430 aanwezigen en de positieve geluiden die nadien te horen waren, kunnen we wederom spreken van een succesvolle middag.

Dit document biedt een weergave van de inhoudelijke sessies.

Vragen/opmerkingen? [Laat het ons weten!](#)

Het Rijksvastgoedbedrijf

1 mei 2025

Inhoudsopgave

Hoofdprogramma

1. [Werken aan modern en duurzaam Defensievastgoed: waar staan we nu?](#) p. 4
2. [Open gesprek tendermanagers - inkoopadviseurs](#) p. 5
3. [De werking van het GIC](#) p. 10
4. [Kost+ contract](#) p. 11
5. [Marktreputatie, Marktstrategie & Samenwerken](#) p. 12
6. [Samenwerken aan Nadere Overeenkomsten voor Projecten in de Buitenruimte](#) p. 13
7. [Kwaliteitsmanagement](#) p. 14
8. [Marktgedreven I-Strategie](#) p. 15
9. [Digitaal samenwerken in de gebouwde omgeving](#) p. 16
10. [Cybersecurity, van Start tot Toezicht!](#) p. 17
11. [Informatiebeveiliging en contracten, uitdaging of gemak voor alle partijen??](#) p. 18
12. [Nieuw onderhoudsmanagementsysteem i-OMS](#) p. 19
13. [Naar een win-win voor compliance op CSRD en EED/EPBD](#) p. 20
14. [EPBD en EED beïnvloeden marktstrategie RVB](#) p. 21
15. [Samen meer circulair!](#) p. 22
16. [Gamechanger voor inzet hergebruik](#) p. 23
17. [In Stappen naar Zero Emissie richting 2030 – Hoe maken we het mogelijk met oog op de uitdagingen rondom netcongestie?](#) p. 24
18. [Toolbox netcongestie](#) p. 26
19. [Circulair bouwen aan morgen – Het Nieuwe normaal – Een last of een lust?](#) p. 27
20. [Dubbele duurzame uitdagingen](#) p. 29
21. [Werken volgens de vastgoedketen. Samen met de markt: snel en efficiënt](#) p. 30

Stands

22. [Onderzoeksprogramma \(beter\) Samenwerken in de Bouw](#) p. 31
23. [Het Ruimteboek: rijkskantoor in bouwstenen](#) p. 31
24. [Programma's en projecten buitenruimte](#) p. 31
25. [Inkoopplanning 2025](#) p. 31
26. [Programma Groene Innovaties](#) p. 31
27. [Afvalarme Bouwplaats](#) p. 31

Overig (verslag volgt via RVB-brede communicatie)

- SPECIAL: Het Goede Gesprek
- Voorprogramma: Inspireer het RVB
- Voorprogramma: Wandeling rijksvastgoed

1. Werken aan modern en duurzaam Defensievastgoed: waar staan we nu?

Waar deins je voor terug? Voor een Poedel of voor een Doberman Pinscher? Deze vergelijking maakte Brigadegeneraal Ard Goedhart tijdens de sessie over het Defensievastgoed. Defensie bereidt zich voor op dreiging vanuit Rusland. Het is niet de enige dreiging in de wereld, maar wel een van de grootste. Defensie wil door Rusland gezien worden als de sterke en krachtige Doberman. Niet als de onevenwichtige Poedel. Om daar te komen moet Defensie in een rap tempo investeren in mensen, materieel én vastgoed. Een spannende tijd voor Defensie, waarbij een intensieve samenwerking met de markt hard nodig is.

Samenwerking

Voor het vormen van deze samenwerking, hebben Defensie en het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) een aantal marktgesprekken georganiseerd. De belangrijkste uitkomsten hiervan zijn op de marktmiddag gedeeld:

- Zorg voor duidelijke, vaste en continue opdrachten = belangrijk voor versnelling.
- Kijk waar standaardisatie bijdraagt aan versnelling. Bepaalde omvang wel nodig.
- Voorspelbare planning cruciaal voor 'slots' in de fabriek, om opslag te voorkomen.
- Betrek de hele keten en beperk tender inspanningen.
- Geef marktpartijen de kans om mee te denken in programmering.

Verslagen marktgesprekken

Vorig jaar gaf de markt aan geen bezwaar te hebben tegen kleinere sessies waaraan niet iedereen kan deelnemen, zolang de uitkomst maar met iedereen gedeeld wordt. Het RVB geeft hier invulling aan door de verslagen van de marktgesprekken (Rondetafelconferentie) te delen via: www.rijksvastgoedbedrijf.nl/defensievastgoed. Komende periode wordt een marktplatform ontwikkeld waarop meer relevante informatie wordt gedeeld. Op een later moment volgt een update via de website van het RVB.

Lopende opdrachten

Vorig jaar zaten veel projecten nog in de voorbereidingsfase. De voortgang van deze projecten wordt nu ook voor marktpartijen zichtbaar. In januari is de ontwerpopdracht voor de Bernhardkazerne uitgezet, en op dit moment loopt de inschrijving voor de aanbesteding 'gestandaardiseerde legeringsgebouwen' (sluitingsdatum 1 mei 2025). Ook de uitvoering van de zogenaamde XS-projecten – opdrachten tot € 5 miljoen – verloopt goed. Bekijk de [inkoopplanning](#) voor projecten die snel zullen volgen.

2. Open gesprek tendermanagers – inkoopadviseurs

Disclaimer

Dit verslag is een weergave van de suggesties die marktpartijen aan het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) hebben gedaan. De suggesties zijn met belangstelling ontvangen door het RVB. Het RVB heeft echter geen toezegging gedaan over de haalbaarheid en/of opvolging van de gedane suggesties. Het RVB is daarnaast op geen enkele wijze verplicht verantwoording af te leggen over het al dan niet opvolgen van de gedane suggesties.

Aan dit verslag kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend.

Algemeen

- In de twee sessies waren er 42 aanwezigen uit de markt aanwezig, waarbij de aanwezigheid van grootbedrijf en MKB ongeveer gelijk was.

Inkoopplanning

- Meer info gewenst over het project, met name inzicht in: aspecten die voor marktpartijen relevant zijn om al vroegtijdig te bepalen of (is het een project voor hen) en zo ja hoe (strategy to win) aan een aanbesteding mee te doen.
 - o scope (constructie-, installatie- en gevelconcept; betere uitgangspunten)
 - o context/omgeving
 - o (gunnings)criteria
 - o dialoog ja/nee
 - o tenderkosten e/o -inspanning > kortom indicatie impact voor een tenderteam
- Vorm te geven d.m.v. een FAQ factsheet met hoofddata t.a.v. projecten (cf. werkwijze RWS) > interessant voor grotere projecten via voorpublicatie
- Houd je aan de planning (voorspelbaarheid!); dat vergroot de kans op interesse en daadwerkelijke aanmeldingen (en uiteindelijk inschrijvingen) De markt is stampvol, een betrouwbare planning maakt dat partijen de projecten kunnen inplannen en daarmee wordt de interesse van de markt groter.
De (hoofd)aannemer moet de keten (externe expertises) organiseren. Als zij niet kunnen mee schuiven wordt het project opnieuw gewogen.
- Het gaat niet over de productie maar over de betrouwbaarheid van de inkoopplanning. Bedrijven maken mede op basis hiervan een afweging. Als de aanbestedingsdatum wijzigt wordt opnieuw afgewogen welke projecten interessant zijn. Dit houdt verband met samenwerking met onderaannemers.
- Verzoek is 6 maanden grof en 3 maanden met grote zekerheid dat aanbesteding wordt aangekondigd.

- Funnelen:
 - o markt al vroegtijdig informeren over projecten (inkoopplanning en opmerkingen hierboven), maar ook: informatiebijeenkomsten organiseren: Ook zou RVB op informele wijze contact moeten onderhouden met de markt: relaties bouwen en onderhouden. Vergelijking werd gemaakt met het proces dat gebruikelijk was bij PPS tenders: ambitiedocument e.v. (waarbij ook de kanttekening werd gemaakt dat het ambitiedocument en de uiteindelijke uitvraag veel van elkaar konden verschillen), zodat - net als de marktpartijen dat onderling doen- we elkaar al kennen voordat de tender begint.
 - o onzekerheid in de inkoopplanning is acceptabel maar moet naarmate de publicatiedatum dichterbij komt concreter worden. Indicatie bij projecten van enige omvang is: 6 maanden voor publicatie de concrete planning delen en 3 maanden vooraf de go/nogo van die concrete planning bevestigen. Dat geeft marktpartijen voldoende tijd om daadwerkelijk projectspecifiek de investering in een inschrijving te doen.

Verhogen productie e/o versnellen

- stap af van 'traditioneel' projectgewijs tenderen en kijk naar "value for money": meerjarig, strategisch, zekerheid productie
- cluster verschillende opdrachten in een tender zoals bv Belgisch scholenprogramma, Australische bundel rechtbanken of NL woningbouwcorporaties. Onderkend daarbij is het risico dat clusters in termen van risico's voor de markt te groot kunnen worden.
- betrek de markt in zo vroeg mogelijk stadium via bv marktverkenning of -consultatie. Zie hierboven "funnelen"
- Wat zijn overweging om in te schrijven? Genoemd zijn omvang, risicoprofiel, beschikbare capaciteit, past het bij de organisatie, de calculatie, onbeperkte aansprakelijkheid (no go) en winkans i.r.t. de tenderkosten

Andere vormen van tenderen

- Bij voorkeur niet tenderen
- Interesse in meedoen aan tender wordt vergroot als producten leverancier in bestek/uitvraag staan beschreven
- Dialoog verheldert en kan kort en compact
- 2FA en niet UAV-gc met uitstapvariant zoals RVB. 2FA draagt bij aan een kortere aanbesteding. Beeld is beter risicoprofiel wat leidt tot een betere zekerheid.
- BVP (two-pager als inschrijving)

- Selecteer op geschiktheid, en niet/minder op ontwerp (partijen kunnen echt wel ontwerpen + bouwen)
- Tenderkosten omlaag = tender inspanning omlaag. Dat kan door te tenderen op proces (bijv. visie, aanpak) i.p.v. op product (bijv. ontwerp).
- Concurrentiegericht dialogo werkt prettig. Dialogo moet korter. Tussen de drie en vijf sessies. Schriftelijke vragen zijn minder effectief. Mondeling gaat prettig. Alleen uitvoeren bij grotere projecten.

Gunningscriterium

- Bij voorkeur geen laagste prijs, tenzij het standaard werk betreft zonder onderscheidend vermogen
- Indien BPKV, dan kwaliteit (ruim) voldoende gewicht geven om doorslaggevend te kunnen laten zijn om realistische inschrijfprijzen een grotere kans te geven (en voorkomen strategisch laag inschrijven)
- Directe bouwkosten van partijen vallen binnen bandbreedte van 10%. Verschil zit in specifieke innovaties. Kies voor HOE, en 80/20 en niet commercieel "standaard" verhaal.
- Indien BPKV met relatief weinig gewicht voor kwaliteit, overweeg toepassing voorgeschreven ondergrens voor prijs (voorbeeld ROK Projectmatig Werken 2020-2024)
- Insteek op basis van waarde wat op de langere termijn leidt tot lager kosten.
- Op vaste staartkosten afspraken maken helpt snelheid te maken (o.a. relevant bij programmatisch inkopen; zie scholen en ring Antwerpen in België en Australia. Inkopen op een hoger abstractieniveau).
- Opdrachtnemer moet keten organiseren en wil de uitvraag vroeg kunnen ontvangen om te kunnen voorsorteren. B.v. om de gunningscriteria te weten, zodat collega's en onderaannemers kunnen worden betrokken. Het organiseren vraagt tijd.

Termijnen

- RVB hanteert doorgaans voldoende ruime termijnen ingeval van selectiefase (4 weken is genoeg om aanmelding te organiseren). Gangbare inschrijffase is circa 2 mnd (excl dialogo).
- Hou meer (reken)tijd -genoemd: 2 weken- beschikbaar tussen de Nvl inschrijffase en de inschrijving zelf.
- Ook bij openbare procedure rekening houden met organiseren van een inschrijving aan marktzijde, staat los van calculatie bestek

Tenderinspanning/-kosten

- Deelnemen aan tenders is kostbaar (1 à 2 % van de aanneemsom) voor de markt > “Tenderen is niet leuk, tenzij je wint”
- Tegemoetkoming dekt slechts een beperkt deel van de werkelijke kosten. Markt klaagt niet meer maar schrijft niet in.
- Voorbeeld ter illustratie tenderinspanning bij groot project:
 - o Opdrachtwaarde €50 – 100 mln.
 - o 35-50 pp voorbereiding
 - o 3 – 4 maanden inzet
- Overweeg vergoeding groter deel van de tenderkosten (bv. 50%) > hogere vergoedingen in België en Australië met als doel o.a. waarde creatie (zie ook hiervoor: Value for money als inkoopmodel)
- Als onderaannemer zijn we onzichtbaar in de tender. Wij denken dat wij kunnen bijdragen in de aanbesteding en realisatie om te versnellen. Voorstel is dit anders benaderen.
- Beperk inschrijvingsproducten tot een visie –partijen die voldoen aan de geschiktheidseisen kunnen echt wel ontwerpen e/o bouwen, dus vraag niet om een ontwerp bij inschrijving.
- Tenderkosten zijn voor de markt acceptabel (ook als ze niet geheel gedekt worden door een tendervergoeding) mits die in verhouding staan tot de winkans (en omzet) van het project. Een tender voor een openbare procedure is relatief duur voor de markt. Trechters kunnen helpen. Beperkt inspanning voor trechters (op max 3 A4).
- Veel standaard stukken indienen bij inschrijving. Kan dit niet simpeler? De markt zou dit bijvoorbeeld zelf actueel kunnen houden.

Marktconsultatie

- Consulteer projectaanpak vooraf bij een (beperkt) aantal partijen, voorkeur in gesprek/dialogue vorm. Liever geen schriftelijke consultatie . Borg level playing field door verslag van de consultatie en deel deze bij publicatie aanbesteding
- Cluster consultaties naar programma- of portefeuilleniveau. Samen portefeuille management uitvoeren en bepalen welke scope bij elkaar past. Welke projecten gaat RVB de komende twee jaar inkopen? Waarom geen strategische inkoop? B.v. meerdere PI's clusteren. Concreter aangeven wat er op de markt aankomt. Vraag voor RVB en Klant is ook niet direct scherp. Clusteren is efficiënter in kader van schaarste en productie. Capaciteitsvraag wisselt vaak bij gevangenissen.

Inkoopdocumenten

- Standaardisatie van de documenten

- Kwaliteit van documenten: zorg dat de aanbestedingsdocumenten van kwalitatief goed niveau zijn. Niemand zit te wachten op het beantwoorden van 400 vragen en die ook weer te verwerken. Goede documenten (dus ook goed nadenken over wat je vraagt) helpt dat te beperken.
- Bestekken (c.q. UAV-GC vraagspecificatie) kunnen leiden tot voorgeschreven techniek. Verzoek is te werken met een vraagspecificatie zodat de keuze projectafhankelijk kan worden gemaakt.
- Datagedreven wordt te weinig toegepast op performance gebouw. Digitaliseren van gebouwde omgeving kan beter.
- De marktpartijen waarderen dat de inschrijvingsdocumenten ook bij de selectiefase zijn gevoegd: dat geeft duidelijkheid en zekerheid over de uitvraag en inzicht/bevestiging in wat zij in hun inschrijving nodig hebben om de winnende inschrijving op te stellen.
- Markt zegt de vraag naar duurzame oplossingen te kunnen uitvoeren op basis van de wet- en regelgeving.

Nog verder genoemd

- Suggestie pré kwalificatie: repeterend aanleveren van standaard documenten tbv geschiktheidseisen voorkomen door in online omgeving centraal op te slaan (met houdbaarheidsdatum per document).
- Let op aansprakelijkheid: soms geen match met verzekeraar van de bedrijfsvoering. Voor marktpartijen is een vereiste aansprakelijkheid die groter is dan dat ze kunnen verzekeren een argument om niet in te schrijven. Andersom: passende aansprakelijkheid vergroot de interesse van de markt.
- Suggestie: hanteer een extra trechter naar bv 3 partijen (zoals RWS)
- Past performance/ tevredenheidsverklaring (suggestie: onafhankelijk laten toetsen of achteraf beide projectteams samen laten reviewen) en dus reviewverslag of onafhankelijk toetsingsverslag ook toestaan als tevredenheidsverklaring. In dit kader werd de ervaring voorgelegd dat RVB tevredenheidsverklaringen vraagt maar zelf niet afgeeft.
- Bij uitvoering: geen of zeer beperkt controle op wie werk uitvoert. Kan leiden tot oneerlijke concurrentie (bv onderaannemer zonder VCA). Oproep aan RVB is om bij contractmanagement te borgen dat wel wordt gerealiseerd waarop is getenderd en dat dit is gerealiseerd door de winnende partij (en onderaannemers) die aan de gestelde criteria voldoet.
- Markt geeft aan dat personeel schaars is.

3. De werking van het GIC

Introductie

Tijdens de marktmiddag van het Rijksvastgoedbedrijf op 7 april 2025 heeft Floris Stapel (inhoudelijk programmamanager GIC) een presentatie over het Geïntegreerd Instandhoudingscontract (GIC) verzorgd. In een goed gevulde zaal deelden we onze visie op deze nieuwe samenwerkingsvorm tussen het RVB, de markt en de klant.

Waarom een GIC?

Het RVB staat voor een groeiende onderhoudsopgave. De klantvraag is structureel groter dan het beschikbare uitvoeringsvermogen, en tegelijkertijd staat de arbeidsmarkt onder druk. Het GIC is ontwikkeld als een van de antwoorden op deze uitdagingen: door langjarige samenwerking en integrale verantwoordelijkheid ontstaat meer voorspelbaarheid, efficiëntie en ruimte voor innovatie.

Wat is het GIC?

In het GIC wordt de instandhouding van een complex ondergebracht bij één partij, voor een periode van 15 jaar. Deze partij is o.a. verantwoordelijk voor preventief en planbaar onderhoud, het uitvoeren van klantwensen en vervangingsinvesteringen. Het RVB stuurt op kaders, kwaliteit en samenwerking, de opdrachtnemer voert uit. Samen streven we naar een professionele en gelijkwaardige samenwerking.

Dialogoog met de markt

De aanwezige marktpartijen dachten actief mee en stelden scherpe vragen, onder andere over:

- De vijfjaarlijkse evaluatie en de balans tussen zekerheid en flexibiliteit;
- Is er voldoende aandacht voor de samenwerking en vooraf een gezamenlijk plan hoe met elkaar om te gaan bij escalaties? En wordt de kwaliteit van de samenwerking ook gemeten?
- De toepasbaarheid van het modelcontract op kleinere projecten of voor MKB-partijen;
- Gaat het RVB zich ook anders organiseren (complexteams)?
- De bundeling van complexen en de gevolgen voor de interne organisatie van het RVB;
- De impact van het GIC op de marktcapaciteit en zorgen over onderuitputting (er is wel geld, maar door gebrek aan handen kan het niet uitgegeven worden).

Een terugkerend thema was de uitvoerbaarheid van het GIC voor het MKB. Verschillende aanwezigen spraken hun zorg uit over de toegenomen administratieve lasten en de vraag of kleinere partijen wel mee kunnen blijven doen.

Hoe nu verder?

De sessie bevestigde dat het GIC leeft in de markt. Er is behoefte aan duidelijkheid, transparantie en samenwerking op basis van vertrouwen. Deze signalen nemen we mee in de komende drie gesloten marktconsultaties. Ook blijven we het GIC doorontwikkelen, met ruimte voor vragen, feedback en het delen van praktijkervaringen.

Tot slot

We danken alle aanwezigen voor hun betrokkenheid, kritische vragen en constructieve houding. De uitwisseling van inzichten helpt ons om samen te bouwen aan een toekomstbestendige vorm van onderhoud – voor de markt, de klant én het RVB.

Door: Floris Stapel

4. Kost+ contract

In de workshops over Kost+ presenteerden Daniel Santurio González (Duet advocaten) en Rob Bleeker (Rozemond advocaten) de werking van de nieuwe modelovereenkomst Kost+ die zij samen met AT Osborne hebben ontwikkeld. Vanuit het Rijksvastgoedbedrijf deelde Jan Karel van Wiggen (senior inkoopadviseur) zijn ervaringen en inzichten over de toepassing van deze contractvorm in de praktijk en lichtte Wilco Kraamer (programmamanager Rijksvastgoedbedrijf) toe hoe het Rijksvastgoedbedrijf omgaat met de mogelijk bredere toepassing van deze contractvorm binnen het Rijksvastgoedbedrijf.

Omdat deze werkwijze nieuw is voor de Nederlandse marktpartijen en opdrachtgevers, stonden de workshops vooral in het teken van kennisdeling. Toepassing van Kost+ kan nuttig zijn bij complexe opgaven waar de risico's vooraf moeilijk te beprijzen zijn.

Met het Kost+ contract wordt vooraf een richtprijs overeengekomen, inclusief een gedetailleerde activiteitenraming en risicovoorziening waarop deze richtprijs is gebaseerd. De uiteindelijke afrekening gebeurt echter op basis van de daadwerkelijk gemaakte kosten, zoals deze blijken uit de (project)administratie. Deze werkelijke kosten worden vermeerderd met de aangeboden opslagpercentages voor algemene kosten en winst.

Om de (financiële) belangen van opdrachtgever en opdrachtnemer gelijk te schakelen wordt ook een participatiemechanisme toegepast. Vallen de werkelijke kosten lager uit dan de richtprijs, dan ontvangt de opdrachtnemer een deel van de besparing. Zijn de kosten hoger, dan draagt de opdrachtnemer bij aan de overschrijding – tot maximaal het bedrag aan winst dat hij had kunnen verdienen. Dit stimuleert samenwerking en het behalen van projectdoelen tegen zo laag mogelijke kosten.

De werkwijze werd toegelicht aan de hand van praktijkvoorbeelden van succesvol afgeronde projecten én projecten die nu in uitvoering zijn. Wel vraagt deze aanpak om een andere mindset van zowel opdrachtgever als opdrachtnemer. Houding en gedrag zijn cruciaal om van dit model een succes te maken.

De workshops leidden tot een levendige discussie. Kritische vragen werden gesteld over het afrekenen op basis van werkelijke kosten, het participatiemechanisme en de samenwerking tussen opdrachtnemer en opdrachtgever. De algemene teneur was positief: voor complexe situaties biedt Kost+ een waardevolle aanvulling op het bestaande contractenpallet van het RVB. Bij reguliere projecten blijft de traditionele route via UAV of UAV-GC passend, afhankelijk van de specifieke risico's van het project. Voor complexere situaties kan de tweefasen aanpak, Kost+ of een combinatie van deze twee passend zijn. Sommigen opperden zelfs van dat deze aanpak voor alle situaties de oplossing zou kunnen zijn. Uiteraard in de wetenschap dat dit veel vraagt van de houding en gedrag van alle betrokkenen: 20% is kader, 80% is gedrag. Ook kwam er een suggestie om deze contractvorm niet alleen voor werken, maar ook voor dienstverlening in te zetten. Ook in adviesopdrachten zou deze vorm mogelijk helpend kunnen zijn.

Al met al kijken we terug op een inspirerende sessie waarin marktpartijen, advocatuur en opdrachtgever een levendige dialoog voerden. We zijn benieuwd naar de verdere praktijktoepassingen met deze contractvorm en hopen deze bij een volgende RVB Marktmiddag te kunnen delen.

5. Marktstrategie, Reputatiemeting & Samenwerken

De workshop sprak waarschijnlijk aan, want ze was snel vol geboekt. Circa 45 mensen hadden zich ingeschreven. De zaal zat vol, verdeling 6:1 (Markt:RVB).

Hoofddoel: praten over samenwerken in de huidige context vanuit ieder zijn en haar verantwoordelijkheid en wat dit betekent.

Er is gestart met een korte toelichting op de Reputatiemeting en de Marktreputatie door Fred en Peter. De verbinding is gemaakt met de KOERS waarbij Purdey van Wissen, programmadirecteur van de Koers, op ons verzoek een korte toelichting over de doelstellingen van de Koers voor het RVB heeft gegeven. Vervolgens hebben wij ons gericht op mogelijkheden tot optimaliseren van de Marktstrategie en de samenwerking.

Samenwerken tussen RVB en Markt krijgt een andere dimensie met de doelstellingen van de Koers en de uitgangspunten van de Marktstrategie. Vertrouwen is het sleutelwoord en hoe we samen daar naartoe moeten groeien is behandeld in de workshop:

“Het RVB zet in op een omschakeling van monodisciplinair naar multidisciplinaire contracten; van transactionele naar *relationele samenwerking* en van inspannings-naar *prestatiecontracten*”, wat vraagt dat van beide partijen en hoe zien we dat in de toekomst voor ons.

Tijdens deze workshop was er veel interactie met de zaal en kregen we veel input/advies wat ons zou moeten helpen bij onze doelstellingen. Sfeer was prettig en men waardeerde vooral in onze houding dat we transparant waren en positief kritisch over het RVB spraken en dat we aangaven dat we het vooral samen moeten doen.

Op ons verzoek hebben we input gekregen van de deelnemers om mee aan de slag te gaan. Wij hebben toegezegd dit te verwerken en weer met ze te delen en ook de verdere stappen transparant te delen en waar mogelijk samen te werken.

M.a.w. wordt vervolgd!

7. Kwaliteitsmanagement

In het kader van de RVB Marktstrategie 2025–2030 organiseerde het Rijksvastgoedbedrijf een interactieve workshop over kwaliteitsmanagement, samen met marktpartijen. De insteek was samen te verkennen hoe kwaliteitsmanagement kan bijdragen aan betere samenwerking, hogere kwaliteit en minder risico's in complexe projecten.

Deelname en verloop van de sessie

De groep was breed samengesteld, met deelnemers vanuit ontwerp, directie, contractmanagement en advies – zowel vanuit het RVB als de markt. Die diversiteit leverde vanaf het begin waardevolle gesprekken op. De sfeer was open, nieuwsgierig en betrokken.

Vooraf gaven de deelnemers hun verwachtingen aan: meer grip op kwaliteitsmanagement, praktijkervaringen delen, en vooral duidelijkheid over wat het RVB precies verwacht van opdrachtnemers. Daar is goed op ingespeeld via drie interactieve groepsopdrachten rond:

1. Hoe ontstaat vertrouwen?
2. Goed samenwerken betekent...
3. Hoe stel je succes zeker?

Wat leren we van de gesprekken

- Vertrouwen is de basis – En dat vraagt om duidelijke communicatie, afspraken nakomen en open zijn over wat wel en niet lukt. Vertrouwen groeit, dat dwing je niet af.
- Sterke samenwerking vraagt sterke teams – Niet alleen qua inhoud, maar ook sociaal. Informele verbinding, elkaar kunnen aanspreken en fouten durven benoemen zijn essentieel.
- Gedrag en cultuur maken het verschil – Meer dan systemen of procedures. Openheid, eerlijkheid en voorspelbaarheid creëren een werksfeer waarin kwaliteit vanzelfsprekend wordt.

Opbrengst

De workshop bracht nieuwe inzichten, maar vooral ook verbinding. Er ontstond begrip voor elkaars perspectieven en een gedeeld gevoel van eigenaarschap. Deelnemers waren het erover eens dat kwaliteitsmanagement een waardevol instrument is, dat de samenwerking versterkt, risico's beperkt en voortdurende verbetering stimuleert, gezien de schaal en complexiteit van de opgave. Een gezonde werkcultuur is minstens zo belangrijk. Een commercieel directeur van een grote opdrachtnemer benadrukte dat kwaliteitsmanagement niet alleen het RVB-voordeel oplevert, maar ook de marktpartij: het verbetert de prestaties én versterkt de positie in de markt.

Vervolg

De wens om verder te verdiepen werd duidelijk uitgesproken. Kwaliteitsmanagement moet nog steviger worden ingebed in de samenwerking tussen RVB en de markt. Deze sessie was daarin een mooie stap. Het bracht niet alleen kennis, maar ook vertrouwen en verbinding – een solide basis voor het versterken van duurzame samenwerking in de toekomst.

De relatie met RVB Marktstrategie 2025–2030

Het focuspunt van de strategie – *het optimaliseren van kwaliteit, het verbeteren van efficiëntie, risicogestuurd samenwerken, en het creëren van een cultuur van vertrouwen en open communicatie* – wordt bevestigd en versterkt door de inzichten uit de workshop. De nadruk op samenwerking, vertrouwen, en een cultuur van voortdurende verbetering zijn essentiële elementen die zowel de strategie als de workshop met elkaar verbinden en elkaar versterken voor de doelstellingen van het RVB op de lange termijn.

8. Marktgedreven I-Strategie

Na een korte toelichting over de I-strategie en de huidige ontwikkelingen en uitdagingen van het RVB door Hans Loonen (CIO-RVB) zijn we het gesprek aangegaan met de deelnemers vanuit zowel marktpartijen als een collega vastgoedbeheer (Politie).

Concreet ging de vraag over de toepassing van nieuwe technologieën en ontwikkelingen waar het RVB mee geholpen zou kunnen worden in het behalen van de koers doelstellingen en we in een volgende I-strategie ons mogelijk op zouden moeten focussen. Onderkend werd dat de ontwikkelingen rondom het Digitaal Stelsel Gebouwede Omgeving welke zorgen voor standaardisatie, normalisatie en afspraken rondom het uitwisselen van informatie en data een absolute noodzaak is voor versnelling en verbetering.

Vanuit de marktpartijen werd ook opgeroepen niet alleen te kijken naar de technische koppelingen maar oog te hebben voor het proces en de opgelegde administratieve last tot op de werkvloer omdat hier mogelijk winst te behalen om te kunnen versnellen. In ieder geval twee partijen willen hier graag over meedenken en inzichtelijk maken waar mogelijk de winst is te behalen.

In het gesprek kwam naar voren dat naast het uitwisselen van BIM-modellen het toepassen van Informatie Leverspecificaties en de doorontwikkeling naar object bibliotheken een onderwerp is waar ook de markt onderling toenadering zoekt om de digitalisering in de bouw verder vorm te geven.

In de workshop is verder stil gestaan bij de mogelijke toepassing van AI en of dat een echte game changer zou kunnen worden. Hier werd met name door marktpartijen nog voorzichtig terughoudend op gereageerd.

9. Digitaal samenwerken in de gebouwde omgeving

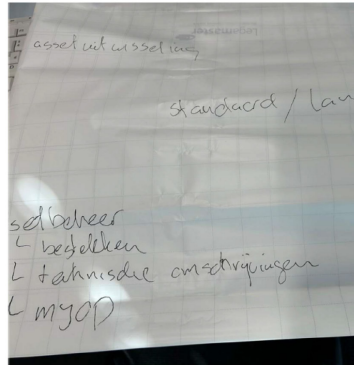
Onderstaand de resultaten van de workshop. Interesse in de presentatie? [Stuur ons een mail!](#)



Groep 1 Asset beheer

Het is lastig om assets up-to-date te houden. Zodra er onderhoudswerkzaamheden zijn uitgevoerd en assets zijn aangepast moeten de diverse tekeningen en assetinformatie aangepast worden. Vervolgens heeft dit directe relatie met de bestekken, technische omschrijvingen en MJOP (meerjarig onderhoud planning)

Door een standaard uitwisseling van asset informatie kan deze koppeling eenvoudig gerealiseerd worden. Hiermee wordt het ook mogelijk om aan de hand van de uitgevoerde en geplande activiteiten de asset informatie te controleren op juistheid of up-to-date status



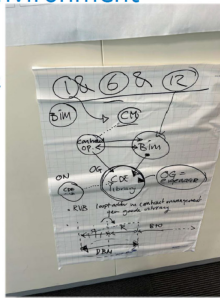
31



Groep 2 BIM & Common data environment

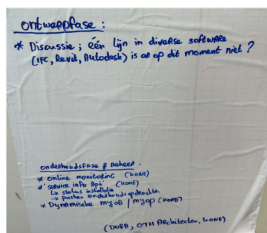
De huidige beleidsmaatregelen 1, 6 en 12 hebben te maken met het registreren en veranderen van assetdata. (1 onderhoud, 6&12 BIM&ILS).

Door middel van gebruik van de Common Data Environment (CDE) kunnen alle Vastgoedgegevens eenvoudig gedeeld en bewerkt worden. Binnen een CDE werkt iedereen in 1 omgeving zodat het RVB en alle ketenpartners kijken naar dezelfde werkelijkheid.



Groep 3 Ontwerp en beheer

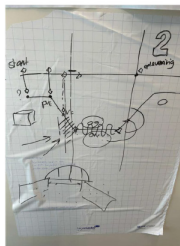
- Veel grote aannemers werken al met BIM maar iedereen maakt gebruik van zijn eigen software om tekeningen te maken. Hierdoor zijn tekeningen niet automatisch uitwisselbaar in de keten.
- Onderhoudsfase en beheer vraag om een up-to-date versie van het assetdomein. Hiervoor is het noodzakelijk dat de exacte status bekend is.



Groep 4 Levenscyclus vastgoed

Binnen de gehele levenscyclus van het vastgoed afspraken maken omtrent;

- Beschikbaarheid van de data
- Juridische toegankelijkheid en beveiliging
- Standardisatie kwaliteit



10. Cybersecurity, van Start tot Toezicht!

Niet beschikbaar. Meer informatie nodig over dit onderwerp?

[Stuur ons een mail!](#)

11. Informatiebeveiliging en contracten, uitdaging of gemak voor alle partijen?

In deze workshop waren zo'n 20 deelnemers van de markt in gesprek met elkaar en Yvonne van der Werff (kwartiermaker Digitalisering) en René Leeuw (Expert contracten Realisatie Landelijk).

Er worden herkenbare uitdagingen van informatiebeveiliging in combinatie met contracten vastgesteld. Het gesprek was inspirerend en opbouwend want er werd veel kennis gebracht en gehaald. Het blijkt dat kennis over Wet- en Regelgeving, zoals NIS2, Cyberbeveiligingswet (CBW), Baseline Informatiebeveiliging Overheid (BIO), ISO 27000 divers is. Sommigen hebben er wel eens van gehoord terwijl anderen er al actief mee bezig zijn. Echter een eenvoudige toepasbare vertaalslag naar de praktische uitvoering is een grote uitdaging.

Een zorg werd ook geuit: door de in grote getalen aanwezige anderstaligen en laaggeletterden is er een zorg dat er niet in alle geledingen voldoende begrip is. Daarom is er een wens naar dienstbaarheid bij het implementeren van beleidsinterpretaties en standaarden. Vanuit de branche is ook de wens om meer training uitgesproken. Niet duidelijk wie deze handschoen verder moet oppakken, maar er is al een aantal leveranciers bezig om te inventariseren en te trainen, alleen nog te weinig ook in het licht met de opgave die voor ons allen ligt.

Tip 1. Er is een behoefte aan samenwerking tussen ketenpartijen om te zoeken naar een standaardoplossing en niet iedere keer een oplossing voor een bepaald probleem of situatie te vinden. Denk bijvoorbeeld aan training van nieuwe medewerkers. De meeste deelnemers zijn van mening dat de impact nog niet goed ingeschat wordt. Het risico van informatiebeveiliging kan niet zomaar worden doorgeschoven naar een onderaannemer. En het is ook niet voldoende om te volstaan met een ondertekende geheimhoudingsverklaring. Iedere ketenpartij heeft zijn verantwoordelijkheid!

Tip 2. Houdt daarom rekening met iedereen in de keten en maak het leesbaar voor iedereen.

Tip 3. Verlies de bredere maatschappelijke ontwikkeling niet uit het oog; productieve "handjes" worden schaars. Ontwikkelingen in ICT en AI kunnen invulling geven aan de behoefte van meer productie. We zullen en willen daarom de samenwerking zoeken om met elkaar duidelijke afspraken te formuleren en data gedoseerd en geborgd te alloceren. Risico's en gebreken kunnen opgenomen worden in de BOEI methodiek, waarbij rekening gehouden dient te worden met het gevraagde beveiligingsniveau. Ook zullen we ons moeten blijven realiseren dat tekeningen nog steeds in een bouwkeet hangen en we te maken hebben met mensen, waarvan er veel niet begrijpend kunnen lezen.

Tip 4. Bij het aangaan van geïntegreerde contracten (GIC) is er een (contractuele) fase waarin vragen gesteld kunnen worden. We missen echter een loket waar vragen gesteld kunnen worden omtrent de ABDO, ABRO en RAL. Mogelijk is dit iets om over na te denken?

Conclusie: door de afspraken in contracten vast te leggen én met elkaar bespreekbaar te houden, verwachten we met elkaar, opdrachtgever, opdrachtnemer, onderaannemer en specialist de informatie op een geordende manier te beveiligen. Dit alles wel in een groeimodel, want niet alles kan tegelijk.

12. Nieuw onderhoudsmanagementsysteem i-OMS

Tijdens de marktmiddag is vanuit het programma DIT de stand van zaken gepresenteerd over de toegang derden, de route naar de livegang en de systeemkoppeling met de API. Inmiddels zijn voor de meest voorkomende ISH-processen walkthrough instructievideo's beschikbaar.

In de tweede helft van april organiseerde het RVB gedurende twee weken een inloopspreekuur om gesprekken te voeren met de leveranciers. Vanuit de 5 belangrijkste thema's die hierin aan de orde zijn gekomen, worden in de aanloop naar de livegang webinars georganiseerd. Hiervoor volgen nog uitnodigingen. We maken met elkaar een transitie door naar het nieuwe onderhoudsmanagementsysteem i-OMS.

13. Naar een win-win voor compliance op CSRD en EED/EPBD

Tijdens de marktmiddag zijn Selina Roskam, Martine de Vaan en Joost van Hoek het gesprek aangegaan met een aantal partijen in de keten over rapporteren conform ESG (Environment, Social, Governance). Dit is een rapportage die wettelijk verplicht is voor bedrijven met meer dan duizend medewerkers. Deze verplichting geldt niet voor overheden maar het RVB wil desondanks het raamwerk van ESG omarmen bij de sturing op duurzaamheid en maatschappelijk waarden. Veel marktpartijen (nu of in de nabije toekomst) hebben hier mee te maken en is er winst te halen in een gemeenschappelijke taal. Door samen te standaardiseren kunnen we ons richten op de doelen, zonder afgeleid worden door administratie.

Dit initiatief leidde tot in een volle zaal tot een mooi gesprek. De markt gaf aan het jammer te vinden dat het urgentiebesef bij beleidsmakers op duurzaamheid minder groot wordt. Er klinkt een sterke oproep naar duidelijke regelgeving, zodat het speelveld helder is en voor langere tijd blijft. Er zitten bijvoorbeeld ook partijen aan tafel die – omdat de eisen onlangs zijn aangepast – geen ESG-rapportage op korte termijn meer hoeven te maken. Zij hebben besloten om dit juist wel te doen, omdat deze bedrijven het ook als hulpmiddel zien voor de eigen organisatie.

Tijdens het gesprek blijkt ook een grote behoefte aan eenduidigheid over hoe we zaken meten (bijvoorbeeld bij biodiversiteit en werkelijk energiegebruik) en hoe we deze gegevens ontsluiten, waarbij er verwezen wordt naar digiGO. De deelnemers deden een oproep aan het RVB om binnen de rijksoverheid initiatief te nemen, om te voorkomen dat er een wildgroei ontstaat aan manieren van meten en verantwoorden.

Tot slot doen de mensen in de zaal een oproep om deze sessie als het begin te zien van een dialoog die moet leiden tot een gedeeld beeld over het meten en sturen van ESG doelen. Het is belangrijk dat we elkaar in de keten weten te vinden. We zullen als RVB het initiatief nemen om snel, te beginnen met de groep van de marktmiddag, het gesprek aan te gaan. Een afspraak wordt gepland.



Foto: Marieke Duijsters

14. EPBD en EED beïnvloeden marktstrategie RVB

Interesse in de presentatie?

[Stuur ons een mail!](#)

15. Samen meer circulair!

Deze workshop ging over de praktische kant van circulariteit, of beter gezegd: circulair beheer. We zijn de workshop gestart met een korte toelichting op circulariteit. Wat bedoelen we er eigenlijk mee? Ook hebben we stil gestaan bij de handvatten om met circulariteit in de praktijk aan de slag te gaan. Zo zijn we door de R-strategieën gelopen (van refuse tot aan recover) en zijn twee instrumenten kort uitgelegd; het stroomschema en de materiaalkaarten. Vervolgens zijn we samen aan de slag gegaan met deze instrumenten en een casus uit de praktijk: een dak met plaatselijke lekkage en een gevraagde levensduur.

In verschillende werkgroepjes hebben we gekeken naar de circulaire mogelijkheden voor de casus. Er kwam geen eenduidig antwoord, maar dat was ook niet onze bedoeling. Door de instrumenten konden de groepjes gericht en meer bewust discussiëren. Soms maak je onbewust al keuzes door opgedane kennis en ervaring. Die bewustheid is nodig om andere, meer circulaire mogelijkheden dan de 'gewoonlijke' oplossingen te verkennen.

De deelnemers waren een gemêleerd gezelschap, er waren niet alleen medewerkers van aannemers, onderhoudspartijen en adviesbureaus, maar zelfs ook een beleidsmedewerker van Defensie. En die was ook erg blij met de praktische kijk die wij op circulair beheer hebben gegeven. Hij heeft zelfs de twee instrumenten die we op posterformaat hadden opgehangen meegenomen. Door simpelweg een stroomdiagram te doorlopen kom je uit bij een R-strategie die voor jouw casus van toepassing kan zijn.

De kennis over circulariteit in de groep was hoog waardoor we snel door de theorie konden gaan. Daarbij hebben wij nuttige feedback ontvangen op de instrumenten en was het voor ons een mooie, energieke afsluiting van de markmiddag.

16. Gamechanger voor inzet hergebruik

Niet beschikbaar. Meer informatie nodig over dit onderwerp?

[Stuur ons een mail!](#)

17. In Stappen naar Zero Emissie richting 2030 – Hoe maken we het mogelijk met oog op de uitdagingen rondom netcongestie?

Spreker: Noah Baars, programmamanager Schoon en Emissieloos bouwen RVB

Op 7 april 2025 werd de 5^e editie van de RVB Marktmiddag gehouden. In aanvulling op de plenaire deel vonden er meerdere workshops plaats, waaronder de sessie over [In stappen naar Zero Emissie: Samen netcongestie uitdagingen te lijf](#). Tijdens deze interactieve workshop presenteerde het Rijksvastgoedbedrijf (Noah Baars) de nieuwe aanpak om in het inkoopproces [de 'In Stappen naar Zero Emissie' eisen](#) de nieuwe norm te maken voor alle traditionele en geïntegreerde contracten boven de Europese aanbestedingsgrens.

Tijdens de sessie zijn tevens drie centrale vragen voorgelegd aan de deelnemers om het gesprek over de ontwikkelingen en realisatie van laadpleinen te verdiepen. Doel van deze bijeenkomst was om inzichten, ervaringen en ideeën uit te wisselen over de kansen, belemmeringen en de rol van publieke opdrachtgeverschap bij het faciliteren van laadinfrastructuur.

Door actief met elkaar in gesprek te gaan, zijn waardevolle inzichten gedeeld over de uitdagingen rond netcongestie bij emissieloos bouwen. Ook is gesproken hoe wij hier, in samenwerking met de markt, gezamenlijk mee om kunnen gaan. Deelnemers dachten actief mee over de kansen en knelpunten waarbij het RVB een rol kan spelen in het faciliteren van laadpleinen. Op basis van de input uit de bijeenkomst kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

1. Samenwerking is essentieel

Er is brede consensus dat samenwerking tussen publieke en marktpartijen cruciaal is voor de succesvolle ontwikkeling van laadpleinen. Dit geldt zowel voor kennisdeling als voor het slim benutten van bestaande ruimte en infrastructuur.

2. Er ligt onbenutte potentie

Veel terreinen beschikken over ongebruikte stroomcapaciteit en fysieke ruimte. Door deze beter in kaart te brengen en toegankelijk te maken, kunnen laadpleinen sneller en efficiënter worden gerealiseerd.

3. Transparantie en inzicht zijn cruciaal

Zonder goed inzicht in netcongestie, stroomcapaciteit en bestaande infrastructuur blijven kansen onbenut. Instrumenten zoals een stroomscan en overzichtskaarten van bestaande laadpleinen kunnen hier sterk aan bijdragen.

4. Beleid en processen kunnen belemmerend werken

Contractvormen met beperkte speelruimte, lange vergunningstrajecten en beperkte toegankelijkheid van sommige locaties vormen concrete obstakels. Er is behoefte aan meer flexibiliteit in regelgeving en processen.

5. De markt vraagt om een duidelijke en innovatieve vraag

In plaats van alles dicht te regelen, helpt het om de markt ruimte te geven om met innovatieve oplossingen te komen – op voorwaarde dat de wensen en kaders duidelijk zijn geformuleerd.

6. Publieke opdrachtgevers hebben een actieve rol te spelen

Door ruimte beschikbaar te stellen, lokale bedrijven te betrekken en beleid (zoals CO₂-beprijzing) in te zetten, kunnen publieke opdrachtgevers de ontwikkeling van laadpleinen aanzienlijk versnellen en verbeteren.

Het RVB sprak de ambitie uit om samen met marktpartijen en andere overheidsorganisaties bij te dragen aan het realiseren van de juiste stroomvoorzieningen in Nederland. Zo kunnen wij samen borgen dat netcongestie geen onoverkoombare bottleneck is in de transitie naar Zero Emissie bouwen.

Wij willen alle deelnemers hartelijk danken voor hun bijdrage aan deze workshopsessie. De inzichten die tijdens deze bijeenkomst zijn opgehaald, vormen een basis voor verdere stappen.

18. Toolbox Netcongestie

Tijdens de workshop netcongestie toonde het RVB de acties die het onderneemt om netcongestie aan te pakken. Daarnaast werd de toolbox, die inmiddels ook [extern](#) beschikbaar is, gepresenteerd en werd er met de aanwezigen van gedachten gewisseld om netcongestie zo vroeg mogelijk in het traject aan te pakken. Het belang om netcongestie onder de aandacht brengen op strategisch en tactisch niveau zodat op operationeel niveau bekend is welke mitigerende maatregelen voorhanden zijn werd grotendeels onderstreept door de aanwezigen.

Een belangrijk aspect dat tijdens deze sessie aan het licht kwam lijkt het ontbreken van een incentive voor de gebruiker in het huidige huisvesting stelsel. Dat terwijl juist het gedrag van de gebruiker een grote mate van invloed kan hebben op de piekbelastingen die netcongestie veroorzaken.

Marjon Bosman en Jochem Boonstra

19. Circulair bouwen aan morgen – Het Nieuwe normaal – Een last of een lust?

‘Een vaste set aan indicatoren voor circulair bouwen is wenselijk. Daarmee kan het Rijksvastgoedbedrijf haar ambitie omzetten naar projecten. De markt weet dan waar ‘ie aan toe is en kan zich voorbereiden. Het helpt de opgave praktisch maken.’

“We hebben vooral behoefte aan goede voorbeelden. Idee: jaarlijks, op de marktdag, een overzicht bieden van referenties waaruit blijkt dat de gestelde ambitie/indicatoren ook gerealiseerd zijn. Daarmee kunnen alle partijen hun standaarden doorontwikkelen.”

Dat is de korte samenvatting van de drukbezochte werksessie van Het Nieuwe Normaal tijdens de Marktmiddag. Het Nieuwe Normaal is een eenduidige taal met haalbare én ambitieuze circulaire prestaties voor de bouwsector. Het Rijksvastgoedbedrijf, een van de initiatiefnemers van dat programma, heeft uitgelegd hoe zij de indicatoren van Het Nieuwe Normaal overgenomen heeft in de eigen Routekaart. De deelnemers van de sessie vroegen wij of zij circulair bouwen als Lust of Last zien. Hieronder de uitwerking van wat zij meegaven tijdens het waardevolle gesprek.

<https://www.rijksvastgoedbedrijf.nl/onderwerpen/routekaart-verduurzaming>

<https://www.hetnieuwenormaal.nl/leidraden/nieuwbouw/inleiding/>

Last

- Professionele beoordeling van de indicatoren en onderbouwing
- Ambitieuze opdrachten
- Eenduidigheid van de adviesproducten die voortkomen uit de Routekaart RVB

- MKB meer circulair
- Versoepeling wet®els
- MKI / Greenwashing
- BTW verlaging
- Nederland is koning recycling
- Recycling is groot aandeelhouder in de keten van sloop
- Overheid focus op recycling
- Voorkomen van belemmeringen en ruimte voor nieuwe (biobased) producten
- Dogma: nieuw is beter
- Veel leveranciers voor binnen en buiten (installaties)
- Harmonisatie en definitie van circulariteit verschillende in projecten
- Het niet life cycle denken
- Product uitstroom tegen erg lage kosten (Tax op recycling)
- Meer materialen in de NMD

- Ruimte voor op en overslag hergebruik materialen
- Niet altijd direct her te gebruiken, opslag is nodig
- Inname materialen om weer opnieuw te gebruiken
- Garantie op hergebruik bouwmaterialen

- 500+ materiaal aanbieders. Waar vind ik het juiste materiaal?
- Toegankelijke, betaalbare en gestandaardiseerd ‘scans’ / ‘testen’ op alle materiaal in bestaande gebouwen

Lust:

- Circulariteit is gebaat bij 'out of the box' denken en innovatief ontwerpen/bouwen
- Inzet van circulaire materialen en middelen is een kwestie van samenwerken. Je moet weten wat er beschikbaar is.
- Samenwerken tussen slopen en bouwer
- Ruimte voor experiment
- Duidelijke en eenduidige criteria
- Door circulariteit meer aandacht voor kwaliteit
- Ambitieuze opdrachten

- Centrale materialenbank / materialen registratie
- Resource, eigen hergebruik platform (open)
- Circulaire groendaksystemen zijn volledig her te gebruiken
- Groene beton geopolymer proeven
- Circulariteit in betonnen hoofddraagconstructies

- Met bestaande gebouwen kan veel, er zit veel W+E in.
- W+E platformen
- MJOP als stuurmiddel om planmatig circulair te worden
- Standaard losmaakbare koppelingen

20. Dubbele duurzame uitdagingen

Niet beschikbaar. Meer informatie nodig over dit onderwerp?

[Stuur ons een mail!](#)

21. Werken volgens de vastgoedketen. Samen met de markt: snel en efficiënt

De workshop over de vastgoedketen zat als allereerste workshop vol. We werden verrast door de grote belangstelling. Het delen van een intern verbeterproces, een kijkje in onze keuken en verzoek om feedback op onze aanpak, bleek een goede keuze. De actieve deelname en bijdrage van de aanwezigen heeft het Rijksvastgoedbedrijf bruikbare inzichten en praktische handvatten opgeleverd waar we de deelnemers uitgebreid voor bedankt hebben. Het is enorm waardevol om met de markt na te denken over uitdagingen waar we samen voor staan en die we alleen samen kunnen oplossen. De input die we ophaalden tijdens de workshop, wordt op dit moment gebundeld per thema en uitgezet bij de verantwoordelijke RVB-collega's.

Suggesties als 'betrek ons eerder in de keten', 'deel relevante informatie met de markt' en 'maak inzichtelijk wat er nog meer speelt in een object' sluiten aan bij gedachte van de vastgoedketen en de bijbehorende ketenprincipes. Continu leren en verbeteren staat binnen de vastgoedketen centraal, RVB-medewerkers zijn actief betrokken bij het verbeterproces en kijken de komende maanden hoe ze de input van de deelnemers kunnen inzetten om bestaande processen op een hoger plan te tillen. Het effect van deze aanpassingen is in veel gevallen niet meteen merkbaar of meetbaar, maar wat betreft de low hanging fruits kunnen we over een aantal maanden sowieso al een update geven. Langere termijn acties en maatregelen zullen we monitoren en daar houden we de deelnemers van op de hoogte.

22. Stand - Onderzoeksprogramma (beter) Samenwerken in de Bouw

Een samenwerkingsverband tussen Rijksvastgoedbedrijf, Rijkswaterstaat en ProRail gericht op de (betere) samenwerking in de Bouw. Marktpartijen kunnen bij dit initiatief aansluiten. In het programma worden studenten van universiteiten en hogescholen gezamenlijk geworven voor hun eindstage of afstuderen. Die eindstages hebben allemaal een onderwerp dat gerelateerd is aan samenwerken in de Bouw. Daarin zit heel veel breedte; het gaat van samenwerken aan innovaties tot omgaan met veranderingen in complexe projecten en van vertrouwen en belangen tot aan de samenwerking aan een afvalarme bouwplaats. Heel breed dus. En ook de opleidingen zijn heel breed: van HBO toegepaste psychologie tot TU Bouwkunde en van HR tot bedrijfskunde.

Studenten doen een stage bij één van de deelnemende organisaties en alle stagiairs van de (nu nog) drie deelnemende organisatie ontmoeten elkaar regelmatig tijdens de stageperiode op de zogenaamde inspiratiedagen. Dit programma is opgezet om jonge mensen te motiveren voor de sector en wellicht te enthousiasmeren voor een baan bij een deelnemende organisatie.

Verschillende marktpartijen en brancheorganisaties hebben op de marktmiddag interesse getoond. Het initiatief en het belang van het ineenslaan van de handen wordt gezien en gewaardeerd.

23. Stand - Het Ruimteboek: rijkskantoor in bouwstenen

Het Ruimteboek kon tijdens de marktmiddag rekenen op veel belangstelling. Nog voordat de middag officieel was geopend kwam de eerste geïnteresseerde al polsen hoe we met inzet van het Ruimteboek konden samenwerken. Van collega's, politie, architecten- en ingenieursbureaus tot omgevingspsychologen, bouwers en installateurs. Veel aanwezigen wilden een versie van het Ruimteboek meenemen, één exemplaar is gesigneerd meegegeven aan de politie met het aanbod om hier samen in op te trekken.

De gesprekken gingen onder meer over de toepassing van het Ruimteboek in de projecten, maar ook over het beheer van rijkskantoren met behulp van het Ruimteboek.

Kijk voor meer informatie over het Ruimteboek hier: [Ruimteboek De bouwstenen van een Rijkskantoor in beeld gebracht | Richtlijn | Rijksvastgoedbedrijf](#)

24. Stand - Programma's en projecten buitenruimte

Zie ook de informatie over de [workshop](#). Meer informatie nodig? [Stuur ons een mail!](#)

25. Stand - Inkoopplanning 2025

Niet beschikbaar. Meer informatie nodig over dit onderwerp? [Stuur ons een mail!](#)

26. Stand - Programma Groene Innovaties

Niet beschikbaar. Meer informatie nodig over dit onderwerp? [Stuur ons een mail!](#)

27. Stand - Afvalarme Bouwplaats

Niet beschikbaar. Meer informatie nodig over dit onderwerp? [Stuur ons een mail!](#)