



Een whitepaper van **SBMC** over:

SLIMMER AANBESTEDEN VAN BEVEILIGINGSDIENSTEN.

WAAROM MEER INSCHRIJVINGEN ZELDEN DE BESTE KEUZE OPLEVEREN

Beveiliging aanbesteden lijkt overzichtelijk. Je bepaalt het aantal uren, vraagt een paar certificaten uit en laat de markt zijn werk doen. In de praktijk loopt het vaak anders.

Eerder dit jaar organiseerde SBMC de kennissessie “Slimmer aanbesteden van beveiligingsdiensten”, met inbreng van zowel inkopers als beveiligingsbedrijven. Aanleiding was een terugkerend patroon: te veel inschrijvingen, aanbiedingen die nauwelijks te vergelijken zijn en een uitvoering die tegenvalt zodra het contract is getekend. Dat ligt meestal niet aan de markt, maar aan de uitvraag: beveiliging wordt aanbesteed als capaciteitsvraagstuk, terwijl het een specialistische dienst is.

Dit whitepaper bundelt de inzichten uit die sessie met de actuele stand van de markt en het juridisch kader medio 2026. Het is bedoeld voor inkopers en opdrachtgevers bij gemeenten, gemeenschappelijke regelingen en andere aanbestedende diensten die beveiligingsdiensten inkopen. Een aanbesteding die het verschil tussen goede en middelmatige dienstverlening zichtbaar maakt, voorkomt problemen die anders pas na gunning opduiken.

WAAROM GAAT HET ZO VAAK MIS?

Beveiliging wordt vaak onderschat. Het lijkt een kwestie van roosters vullen, maar vraagt om sturing op kwaliteit, professionaliteit en continuïteit. Bij veel aanbestedende diensten ontbreekt inhoudelijke kennis van de markt: hoe die in elkaar zit, hoe partijen samenwerken en hoe de personele bezetting eruitziet. Beveiligingsbedrijven worden daardoor benaderd als uitzendbureau, terwijl goede beveiliging vraagt om selectie op kwaliteit en aansturing.

Het resultaat: eisen die weinig onderscheiden of de verkeerde partijen bevoordelen, certificeringen die worden afgevinkt in plaats van getoetst en informatiebeveiliging die onderbelicht blijft, terwijl beveiligers letterlijk sleutels en toegang beheren.

Daar komt bij dat deze markt veel inschrijvingen trekt: vijftien tot twintig is geen uitzondering. Zonder scherpe voorselectie wordt beoordelen vooral veel werk, en geen goede keuze.

DE MARKT: GEGROEID, MAAR VERSPLINTERD

Eerst corona, toen de opvangopgave rond Oekraïne: de vraag naar beveiliging is de afgelopen jaren twee keer flink gestegen. Het aanbod groeide mee: grote landelijke spelers, gevestigde mkb-bedrijven en een golf nieuwkomers die soms scherp op prijs inschrijven.

Er is ook meer duidelijkheid over de arbeidsvoorwaarden in de sector. De cao Particuliere Beveiliging is sinds augustus 2025 algemeen verbindend verklaard en geldt dus ook voor bedrijven die geen lid zijn van een werkgeversorganisatie; een rechter bevestigde in juli 2025 dat deze cao leidend is. Een aanbieder die onder het geldende loonniveau werkt, concurreert niet op kwaliteit, en dat wrekt zich later in verloop en continuïteitsrisico's.

Voor inkopers is dat relevant: de branche controleert actief op cao-naleving en publiceert de resultaten. Dat geeft een objectief, extern getoetst signaal over hoe een partij zich in de praktijk gedraagt, niet alleen over wat zij op papier belooft. De resultaten vind je [hier](#).

Verwijs in de aanbestedingsstukken expliciet naar de toepasselijke cao, bij voorkeur als bijzondere uitvoeringsvoorwaarde, en maak naleving daarvan onderdeel van het contractmanagement.

Daarnaast kampt de sector al langere tijd met een tekort aan beveiligingspersoneel, met name in objectbeveiliging, mobiele surveillance en evenementenbeveiliging. Een opleiding tot beveiligers kost meerdere jaren, waardoor het tekort niet snel oplosbaar is. Een aanbieder die op papier aan alle eisen voldoet, kan in de praktijk toch te weinig gekwalificeerd personeel hebben om de dienstverlening waar te maken. Stel daarom eisen aan uitvoerbaarheid en daadwerkelijk beschikbare bezetting, niet alleen aan papieren geschiktheid.

HET SAS-REGIME: MEER RUIMTE DAN JE BENUT

Beveiligingsdiensten vallen onder het lichte SAS-regime (art. 2.38-2.39 Aanbestedingswet 2012). Dat betekent: boven een geraamde opdrachtwaarde van € 750.000 (over de totale looptijd) alleen een verplichte aankondiging vooraf en publicatie van de gunning achteraf. Voor het overige is de procedure vormvrij.

Die vrijheid wordt in de praktijk zelden benut. De meeste aanbestedende diensten vallen terug op een standaardformat, terwijl de wet ruimte biedt om vroeg te trechteren, functioneel uit te vragen en gericht met de markt in gesprek te gaan.

Let op: vormvrij is niet grenzeloos. Gelijkheid, transparantie en proportionaliteit blijven overeind, ook in een procedure die je verder zelf mag inrichten. Die vrijheid geldt alleen vooraf: zodra de procedure is aangekondigd, ben je aan je eigen spelregels gebonden.

De aanbevelingen volgen drie fasen: voorbereiding, de balans tussen prijs en kwaliteit en sturing tijdens de uitvoering. Geen ervan vraagt om méér uit te vragen; de kern is gerichter kiezen.

Voorbereiding: begin bij de echte behoefte

1. Start niet bij “uren” of “inzet”, maar bij het doel van de opdracht. Beschrijf het probleem en de gewenste uitkomsten: minder incidenten, snellere opvolging, meer grip op veiligheid, in plaats van alleen capaciteit.
2. Stuur op resultaat, niet op invulling. Gebruik functionele specificaties in plaats van dichtgetimmerde middelvoorschriften: beschrijf wat nodig is, niet hoe de leverancier dat organiseert. Zo ontstaat onderscheid op kwaliteit en aanpak.
3. Kies een procedure die helpt selecteren. Gebruik de ruimte van het SAS-regime om vroeg te trechteren en het aantal inschrijvers te beperken, op basis van objectieve, vooraf bekendgemaakte selectiecriteria. Zo voorkom je een open wedstrijd met een stapel nauwelijks vergelijkbare aanbiedingen.
4. Stel alleen eisen die er echt toe doen. Wees proportioneel en realistisch, en neem geen eisen op die al wettelijk of via de cao geregeld zijn. Elke eis moet aantoonbaar bijdragen aan kwaliteit, uitvoerbaarheid of risicobeheersing.
5. Kies geschiktheidseisen die iets zeggen. Gebruik certificeringen gericht in plaats van als standaardlijstje. Laat referenties aansluiten op de aard en complexiteit van de opdracht en bel deze altijd na. Vergeet informatiebeveiliging niet: beveiligers beheren in de praktijk sleutels, toegang en vertrouwelijke informatie.
6. Laat leveranciers meedenken. Benut marktconsultatie of een pre-bid dialoog om te toetsen of de uitvraag realistisch, aantrekkelijk en onderscheidend is.

Prijs en kwaliteit: geef kwaliteit echt gewicht

1. Ga slim om met prijs. Laat de markt de prijs bepalen en beoordeel vervolgens of die prijs realistisch en uitlegbaar is, bijvoorbeeld door een volledige specificatie bij het uurtarief uit te vragen. Vraag bij een opvallend lage prijs eerst schriftelijk om toelichting voordat je de inschrijving terzijde legt, en toets vooral of de prijs in de praktijk uitvoerbaar is.
2. Maak kwaliteit doorslaggevend, niet symbolisch. Als prijs alles overheerst, ontstaat prijsgedrag. Beloon aantoonbare meerwaarde in plaats van mooie teksten, en stuur daar ook in de uitvoering op.
3. Maak kwaliteit concreet toetsbaar. Beoordeel niet op algemeenheden, maar op opdrachtspecifieke meerwaarde: aanpak van risico's, incidentopvolging en operationele sturing. Toets waar mogelijk op praktische uitvoerbaarheid, niet alleen op schrijfkraft.

Uitvoering: borg wat je hebt ingekocht

1. Borg flexibiliteit in het contract. Werk met raamovereenkomsten waar dat past en neem in de aanbestedingsstukken opties op voor uitbreiding, afschaling of aanvullende inzet, zodat een wijziging niet meteen tot een vastgelopen overeenkomst leidt.
2. Stuur ook ná gunning op kwaliteit. Leg prestatie-indicatoren vast die iets zeggen over de dienstverlening, zoals responstijd bij incidenten, klanttevredenheid, naleving van procedures en reductie van incidenten, en bespreek deze periodiek.
3. Beloon goed presteren, corrigeer slecht presteren. Denk na over bonus/malusafspraken en koppel consequenties aan prestaties. Maak duidelijk wat verwacht wordt en wat volgt als dat uitblijft.
4. Borg continuïteit. Denk vooraf na over uitval, opschaling en vervanging. Een wachtkamervereenkomst of back-upconstructie kan verstandig zijn in een krappe markt, mits vooraf in de aanbestedingsstukken voorzien.

EEN WAARSCHUWING UIT DE RECHTZAAL

In 2025 gunde het Bonnefanten Museum in Maastricht zijn aanbesteding voor beveiligingsdiensten aan Eye Watch Security. Tijdens de procedure kreeg de aanbieder ruimte: certificering mocht later worden aangetoond. In de inschrijving verklaarde Eye Watch echter al te beschikken over de vereiste PSO-3- en PAC-certificaten. Dat bleek niet te kloppen: het PSO-3-certificaat kwam er pas maanden na gunning.

Het museum vernietigde de overeenkomst nog voordat de eerste dienst was gelopen, met een beroep op dwaling. De Rechtbank Limburg gaf het museum begin 2026 in kort geding gelijk (ECLI:NL:RBLIM:2026:1163): het mocht vertrouwen op wat er zwart-op-wit in de inschrijving stond.

De les: een verzoek om verruiming van een eis is legitiem. Maar verklaart een inschrijver vervolgens toch “gewoon” aan de oorspronkelijke eis te voldoen, verifieer dat dan vóór gunning in plaats van het af te vinken.

CONCLUSIE

Slimmer aanbesteden van beveiligingsdiensten vraagt niet om meer eisen, maar om scherpere keuzes. Het SAS-regime geeft je daar de ruimte voor. Die ruimte mag je gebruiken; de vraag is of je dat durft, en of je organisatie is ingericht om te toetsen wat er wordt beloofd. Wie dat op orde heeft, contracteert niet de beste schrijver, maar de beste beveiligiger.

Verder praten? SBMC kent de beveiligingsmarkt van beide kanten van de tafel en combineert inkoopadvies met organisatieadvies. Wil je jouw uitvraag scherper inrichten of laten toetsen? Neem [contact](#) met ons op!