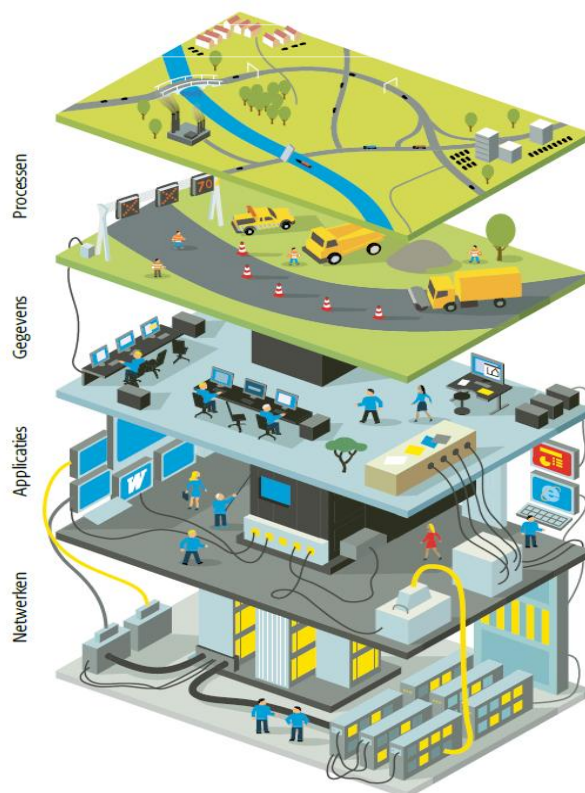




RWS ONGECLASSIFICEERD

Marktverkenning en Leveranciersdag Geo-informatie en GIS-dienstverlening

Verslag



Op weg naar de toekomst

RIJKSWATERSTAAT CENTRALE INFORMATIEVOORZIENING

Datum	19 juni 2017
Status	1.0
Zaaknr	31115305

Inhoud

1. Inleiding 3
 - 1.1 Doel van de marktverkenning 3
 - 1.2 Respons 4
2. Rode draad Marktverkenning 5
3. Rode draad Leveranciersdag 12
4. Vervolg 16
5. Planning vervolg 16
6. Tenslotte 16

1. Inleiding

Op 17 januari jl. heeft Rijkswaterstaat (RWS) Centrale Informatievoorziening (CIV) een marktverkenning ter voorbereiding op de voorgenomen aanbesteding voor Geo-informatie en GIS-dienstverlening op TenderNed gepubliceerd.

Aanleiding hiervoor is, dat in april 2018 de huidige Raamovereenkomst Geo-informatie afloopt. Deze raamovereenkomst bestaat uit 2 percelen:

- Perceel 1: Generieke Geo-informatie;
- Perceel 2: GIS-dienstverlening.

1.1 Doel van de marktverkenning

RWS beoogt de ondergenoemde vier hoofddoelen te realiseren.

1. Input voor bepaling van de scope van deze aanbesteding.
2. Input om te komen tot een afgewogen (perceel)indeling.
3. Verkenning naar de mogelijkheden om Advies, Innovatie en Methode-ontwikkeling toe te voegen aan de scope van de dienstverlening.
4. Input voor een efficiëntere samenwerking met de markt (marktpartijen onderling en RWS).

Verdere toelichting op de doelen:

- Input verzamelen voor de aanbestedingsstrategie en de aanbestedingsstukken (nieuwe ideeën opdoen, bestaande ideeën toetsen);
- Input verzamelen voor een mogelijke perceelindelingen van de aanbesteding, in het bijzonder het gebruik van langjarige dienstverleningsovereenkomsten (contractduur langer dan 4 jaar) en/of raamovereenkomsten (contractduur langer dan 4 jaar) en/of raamcontracten (contractduur langer dan 4 jaar);
- De markt in een vroeg stadium bij het project te betrekken om de aanbestedingsstukken zo goed mogelijk te kunnen afstemmen op de marktsituatie, dit conform de Marktvisie¹ van Rijkswaterstaat;
- Ideeën van de markt verzamelen:
 - ten behoeve van doelmatigere inzet van tijd, capaciteit, middelen en financiën voor zowel RWS CIV als marktpartijen;
 - ter verbetering van de kwaliteit van datasets;
 - om de werklast betreffende het offertetraject bij toekomstige nadere opdrachten voor zowel de opdrachtgever als marktpartijen te verminderen;
 - voor verdere detaillering van de scope en de informatiebehoefte van de aanbesteding, daar waar noodzakelijk.

Naast de publicatie op TenderNed heeft RWS CIV deze marktverkenning ook kenbaar gemaakt via de branchevereniging GeoBusiness Nederland en RWS Zakelijk.

¹ <https://www.rijkswaterstaat.nl/zakelijk/zakendoen-met-rijkswaterstaat/de-marktvisie.aspx>

1.2 Respons

De belangstelling voor deze marktverkenning was groot. In totaal hebben 17 marktpartijen gereageerd, bestaande uit MKB-bedrijven als de grotere ingenieursbureaus, zowel zgn. GEO als GIS bedrijven (of combinaties).

De marktpartijen die hebben gereageerd op de marktverkenning zijn uitgenodigd voor een leveranciersdag. Op deze dag (20 april jl.) hebben deze marktpartijen de gelegenheid gekregen om met RWS CIV in gesprek te treden.

Plenair besproken onderwerpen:

1. GIS – dienstverlening;
2. BIM/AIR.

Individueel besproken onderwerpen:

1. Advies en innovatie;
2. Contractvorm/ percelen.

Zie voor verdere detaillering pagina 12 onderdeel 3 rode draad leveranciersdag. De aard en de inhoud van de antwoorden op de vragen van RWS is waardevol gebleken en zal helpen in de voorbereidingen van de aanbesteding.

Dank hiervoor!

Hieronder volgt een korte uiteenzetting van de antwoorden verdeeld in:

- A. Antwoorden/reacties n.a.v. de marktverkenning
- B. Antwoorden/reacties n.a.v. leveranciersdag

De uiteenzetting is beperkt tot de grote lijn (rode draad). De formulering ervan is zodanig gekozen dat deze niet direct herleidbaar is tot specifieke antwoorden van individuele marktpartijen.

2. Rode draad Marktverkenning

A. Leveranciersinformatie	
	De meeste respondenten zijn aangesloten bij brancheverenigingen als GeoBusiness Nederland, NL Ingenieurs, jongNLingenieurs

B. Visie en Ontwikkeling – Technologie & Innovatie Dienstverlening	
<p>Achtergrond B.1. t/m B.5. RWS heeft tot doel met deze nieuwe overeenkomsten o.a. ruimte te bieden voor innovatie en deze innovaties in te zetten ten behoeve van de uitvoering van de dienstverlening in scope van deze marktverkenning. RWS is daarom benieuwd naar uw visie omtrent ontwikkelingen (technologie, innovatie dienstverlening, e.d.) bij zowel de generieke GEO als de GIS-dienstverlening gezien over een periode van 4 tot 8 jaar.</p> <p>Achtergrond B.6. t/m B.9: RWS wil de mogelijkheden verkennen om Advies, Innovatie en Methode- Ontwikkeling aan de scope van de toekomstige (perceel)indeling toe te voegen.</p>	
B.1. t/m B.9.	<p>De respondenten hebben uiteenlopende input gegeven, te weten</p> <p>Algemeen Toepassen van innovatie zorgt voor betere, flexibelere en efficiëntere producten, in een bredere context inzetbaar en speelt RWS in de kaart richting markt en partners. Innovatie ruimte geven brengt ook risico's met zich mee, die niet alleen door de markt gedragen moeten worden, zoals het delen van innovatie met andere marktpartijen, vendor lock-in en rondom het goed implementeren van het resultaat</p> <p>Inkoopplan/aanbesteding Innovatie apart houden en kleine marktpartij hieraan toegang geven; overweeg hiervoor het uitschrijven van (kortlopende) aparte prijsvragen Continuïteit en langer lopende overeenkomsten maken het toepassen van innovatie meer lonend. De scope moet niet te veel worden opgeknipt, het beperkt de mogelijkheden tot innovatie. Houdt Geo en GIS ook samen. Dialoofase introduceren zodat een opdrachtnemer op voorhand veilig kan toetsen of zijn (innovatieve) ideeën een kans van slagen hebben bij de opdrachtgever Drempel verlagen bij inschakelen onderaannemers (netwerk contractanten gebruiken, benut kracht van initiatieven als SPARK lab via contractanten). Pas EMVI meer toe. Bij EMVI meer punten toekennen aan het gebruik van technieken die juist in de komende jaren gangbaar worden Het kader Beleidskader Innovatiegericht Inkopen moet meer aandacht krijgen zowel de markt als binnen CIV. Waar mogelijk (risicoafweging) is het belangrijk om meer functioneel</p>

	<p>te specificeren, meer vanuit de oorspronkelijke informatiebehoefte en wat met het product binnen RWS vervolgens wordt gedaan, dan wel met duidelijke acceptatiecriteria. Het kan tot een continue dienstverlening leiden, inclusief SLA, in plaats van incrementele producten.</p> <p>Het gaat om het betrekken van de markt in meerdere onderdelen van het informatiecycclus en niet alleen het inwinnen en/of verwerken</p> <p>Organisatie/kennis Zorg dat je een actief partnerschap organiseert met organisaties met kennis van zaken. Maar RWS moet ook zelf kennis van de producten hebben. Leveranciers hebben behoefte aan deskundige sparring partners om tot innovatie te komen. Verlang van de markt naast productie ook een structurele rol in het ontwikkelportfolio;</p> <p>Overig Het is vooral belangrijk dat investering in verhouding staat tot de omzetverwachting en dat het werk goed verdeeld wordt Consolideer data, zet data open en durf de markt meer verantwoordelijkheid hierin te geven. Opdrachtnemers moeten uitgedaagd worden om meer met de data te doen. Soms is het nodig innovatie buiten de concurrentie te houden, zodat een Opdrachtnemer voor (namens) RWS iets nieuws uit kan en mag proberen. RWS moet de markt direct betrekken bij innovatie en niet zelf proberen te innoveren en daarna de markt benaderen. Een open innovatieplatform met marktpartijen zou daarvoor een middel zijn. Het is voor opdrachtnemer van belang te weten wat er speelt binnen een organisatie om tot goede innovatie te komen. Het gaat om samenwerken, houding en gedrag.</p>
--	---

C. Visie en Ontwikkeling – mate van Integraal aanbesteden , versus indeling (in percelen), samenwerking tussen OG-ON vice versa.	
Achtergrond C.1. t/m C.8: RWS is benieuwd welke (perceel)indeling u als marktpartijen op de gevraagde dienstverlening zou hanteren gezien de bij B geschetste ontwikkelingen. Zie paragraaf 2.2 en 2.3 voor een beschrijving van de gevraagde dienstverlening en de randvoorwaarden.	
C.1. en C.2.	Voor geo-informatie geven veelal de respondenten aan dat er een onderscheid te maken is in landelijk c.q. regionaal niveau qua perceelindeling. Assetinformatie is regionaal te beleggen. Daarnaast ziet men producten/diensten die landelijk uit te vragen zijn. Voor GIS-verlening heeft de markt een voorkeur voor partnerschap, met name voor de complexe GIS-producten.
C.1a	Van de respondenten geeft een meerderheid (2/3 om 1/3) aan dat

C.2a	Geo en GIS samen aanbesteed kan worden in plaats van opsplitsen in 2 aparte percelen. Hierbij wordt wel als risico een mogelijke vershraling gezien van het marktaanbod gezien de noodzakelijke samenwerkingsverbanden.
C.3.	Schema 2 is door respondenten nauwelijks ingevuld. Respondenten hebben veelal een voorkeur voor een perceelindeling op geografisch niveau. Een enkeling heeft voorkeur voor een verdeling in natte en droge geo-informatievoorziening. Bij GIS-dienstverlening erkent men de complexiteit van een deel van de opdrachten. Hier heeft men een voorkeur voor separate contractering van dergelijke opdrachten. Men signaleert een spanningsveld tussen standaardisering en complexiteit.
C.4.	Deze vraag is door betrekkelijk weinig respondenten beantwoord. Daarnaast is de diversiteit van de gegeven antwoorden groot, waardoor een rode draad niet op te stellen is.
C.5.	Bij de beantwoording van deze vraag is zowel in algemene zin aangegeven dat respondenten meer willen werken vanuit de informatiebehoefte van RWS (de vraag achter de vraag) en dat er vervangers zijn voor GeoWeb. Meer specifiek: respondenten geven aan de volgende onderwerpen aan de scope te willen toevoegen: <ul style="list-style-type: none"> - Assetmanagement en BIM - Life cycle kosten benadering - SLA's voor regio's - Diensten m.b.t. verkeersmanagement
Samenwerking	
C.6.	Meerdere respondenten geven aan dat RWS over de juiste en voldoende kennis voor regievorming moet beschikken. Dit betreft zowel technisch inhoudelijke kennis als kennis van contractmanagement en auditing. Verder geven respondenten aan dat men meer behoefte heeft aan interactie (bijv. scrum/agile, OTAP) met de opdrachtgever, zowel voor als tijdens de uitvoering van het contract, een en ander in lijn met de Marktvisie.
C.7.	Bijna alle respondenten hebben een voorkeur voor een contractduur van 3 jaar of langer. Dergelijke langdurige samenwerkingsverbanden zorgen voor een stabiele leercurve op allerlei terreinen als ontwikkeling van kennis, innovatie, kwaliteitsborging en ketensamenwerking.
C.8.	Bij de beantwoording is sprake van een duaal beeld: deels geven respondenten aan om juist niet met partners te werken, dit geldt met name bij innovatie. Bij reguliere productie (m.n. inwinning) wordt veelal wel gebruik gemaakt van partners.

D. Dienstverleningsovereenkomst en raamovereenkomst/ raamcontract	
Achtergrond D.1. t/m D.2.: RWS is voornemens om de huidige raamovereenkomsten met leveranciers en onderliggende mini-competities te vervangen door diverse dienstverleningsovereenkomsten en/of raamovereenkomsten en/of raamcontracten. RWS heeft als wens de dienstverleningsovereenkomsten een mogelijke doorlooptijd te geven van 6 jaar. Rijkswaterstaat wil van de markt weten hoe men aankijkt tegen een separate overeenkomst voor Advies, Innovatie en Methode-Ontwikkeling.	
D.1. en D.3.	Respondenten hebben hier veelal op een hoger abstractieniveau geantwoord, waarbij voor wat betreft innovatie respondenten deze veelal in de projecten zelf toepassen. Men acht het niet nodig hiervoor een apart perceel te genereren. Er worden wel, deels elkaar uitsluitende, randvoorwaarden aangegeven, zoals: <ul style="list-style-type: none"> - langere looptijd (meer mogelijkheid tot terugverdienen investeringen, - flexibiliteit in de duur van de looptijd van innovatieprojecten, met een voorkeur voor kortere looptijden, - een juiste sturing, eventueel gezamenlijk (bijv. opdrachtgever en opdrachtnemer in een gezamenlijke stuurgroep, die dan ook deels verantwoordelijk is voor de innovatie). <p>Enkele respondenten spreken hun zorg uit over het gebrek aan kans voor het MKB bij meer integraal aanbesteden.</p>
Achtergrond D.3. t/m D.4.: RWS vindt het belangrijk dat er sprake is van een goede marktwerking, waardoor de markt in staat is om kennis op te bouwen en te onderhouden.	
D.3. en D.4.	De respondenten geeft aan dat er steeds meer specialisatie optreedt: van generiek naar specifiek. Deze ontwikkelingen in de markt verlopen autonoom. RWS hoeft hier niet specifiek aandacht aan te geven. Een zorg is het wederzijds borgen en delen van kennis. Voorts is een aandachtspunt dat RWS wel in staat dient te zijn innovatie (techniek, proces, product etc.) van de markt te adopteren. De kans voor RWS is: meer samenwerken met de markt in de voorbereiding van een aanbesteding om meer draagvlak en wederzijds begrip voor elkaars belangen te krijgen.
Achtergrond D.5 en D6: RWS vindt het belangrijk dat er sprake is van het hanteren van voldoende onderscheidende gunningscriteria bij de toepassing van de Beste Prijs-Kwaliteitsverhouding (PKV).	
D.5. en D.6.	Respondenten geven voor alle contractvormen aan een voorkeur te hebben voor ruim 70% kwaliteit en prijs 20 a 30% met daarbij onderscheid tussen standaard en niet-standaardproducten Voor kwaliteit onderscheidt men o.a. de volgende onderwerpen: <ul style="list-style-type: none"> - Veiligheid. - KMS.

	<ul style="list-style-type: none"> - Kennisontwikkeling en borging. - Duurzaamheid. - Mate van toepasbaarheid producten. - Relatie OG/ON. - Keuze methodiek/innovatie. - Kennis en ervaring in toe te passen geo-ict bouwstenen. - Ontwikkeling en visie op het gebruik toe te passen geo-ict bouwstenen. - Kwaliteitsproces toegepast op de vraag. - Integraliteit oplossing (mate van toepasbaarheid op meerdere RWS domeinen). - Borging van de resultaten bij gebruik innovatieve technieken.
--	---

E. Kwaliteitsmanagementsysteem en Kwaliteit

<p>Achtergrond E.1. t/m E.2.:</p> <p>RWS hecht er een groot belang aan dat leveranciers de gevraagde dienstverlening onder kwaliteitsborging uitvoeren. RWS is benieuwd op welke wijze de kwaliteit door leveranciers wordt geborgd indien de dienstverlening binnen de beoogde scope (integraal) wordt aanbesteed.</p> <p>Achtergrond E.4. t/m E.5.</p> <p>RWS is voornemens op termijn de technische specificaties om te gaan zetten naar functionele specificaties, waardoor meer output-gestuurd wordt voorgeschreven.</p>	
E.1. t/m E.5.	<p>Rode draad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Werken onder kwaliteitsborging. • Kansen voor innovatie. • Van Technisch naar Functioneel. • Marktvisie – samenwerking ON/OG • Vraag uit onder BPKV. <p>Uitzondering:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pas Scrum/Agile toe – kort cyclisch projectmanagement

F. Leverancier dag met Workshops en/of toelichtend individueel gesprekken

<p>Achtergrond F.1. t/m F.2.</p> <p>RWS overweegt n.a.v. de ingediende antwoorden een leverancier dag met een informatiebijeenkomst en/of leverancier dag en/of individuele toelichtende gesprekken te organiseren</p>	
F.1. en F.2.	<p>Voorkeur:</p> <p>Informatiedag – 11 partijen Workshop – 9 partijen Individuele gesprekken – 13 partijen</p> <p>Uitkomst:</p> <p>Leveranciersdag met plenair deel en individuele gesprekken georganiseerd (20 april 2017) – 17 partijen aanwezig</p>

G. Specifieke vragen t.b.v. GIS Dienstverlening	
Achtergrond G.1. t/m G.2. De financiële omvang van GIS-dienstverlening is beperkt (zie paragraaf 2.2.3). De investering van opdrachtnemer (bijv. kosten voor inrichting en uitvoering van de diensten) worden hierdoor minder gemakkelijk terugverdiend.	
G.1. en G.2.	De overeenkomst wordt voor de markt aantrekkelijker wanneer: <ul style="list-style-type: none"> - RWS (een deel) van de inrichtingskosten voor haar rekening neemt - RWS de benodigde licenties en/of de ontwikkelomgeving beschikbaar stelt aan de opdrachtnemer - RWS de looptijd van het contract en of het volume van de uitbesteding groter maakt.
Achtergrond G.3. t/m G.4. GIS-analyse opdrachten zijn veelal gebaseerd op de data in de RWS-database. RWS levert deze data niet actief aan, maar gaat ervan uit dat de opdrachtnemer deze data als open data betreft uit de datasets van het NGR (Nationaal Geo Register).	
G.3. en G.4.	De functionaliteit en inhoud van NGR zijn voorlopig niet geschikt voor het eenduidig en structureel betrekken van bruikbare en betrouwbare GIS-data. Direct toegang tot de originele RWS-data is voor de komende overeenkomst dringend gewenst.
Achtergrond G.5. RWS zal vaker een advies vragen over gebruik van data (datavalidatie, specialistisch advies, gebruikersondersteuning). Vroegtijdig goed inzicht in de beschikbare data en de (systeem-) doelen en eisen is daarbij belangrijk.	
G.5.	Ieder project start met expliciete overeenstemming over de doelstellingen en specificaties van de opdracht en over het PVA (aanpak en data-gebruik) van de opdrachtnemer. Gedurende het project dienen er korte communicatielijnen te zijn naar de bronhouders van de data en de projectleider.
Achtergrond G.6. t/m G.10. De belangrijkste bouwstenen voor GIS-dienstverlening in de RWS-omgeving zijn momenteel: ArcGIS-advanced, GeoWeb, FME, Oracle. De opdrachtnemer dient resultaten (bijv. tools, scripts, sites, viewers) op te leveren die aantoonbaar functioneren in de RWS-omgeving met zijn standaard bouwstenen.	
G.6. t/m G.9.	100% garantie kan geboden worden indien de opdrachtnemer ontwikkelt in een exacte kopie van de RWS-omgeving. Het inrichten van een dergelijke kopie-omgeving door de opdrachtnemer is kostbaar en de kans op mismatches tussen RWS-omgeving en kopie-omgeving blijft groot. De kans op succes is het grootst wanneer RWS de benodigde bouwstenen en/of ontwikkelomgeving beschikbaar stelt aan opdrachtnemer.
Achtergrond G.10. t/m G.11. De huidige raamovereenkomst is gericht op traditionele GIS-"eind"- producten, zoals bestanden, kaarten en rapporten. Er is steeds meer behoefte aan GIS-totaal-producten die in de RWS-omgeving moeten kunnen functioneren (o.a. door de komst van bijvoorbeeld Geoweb). Voorbeeld: Een site/viewer met GIS-functionaliteit die communiceert met een geodatabase, die middels scripts kan worden bevraagd en gemuteerd.	
G.10. en	Realiseren van totaal-producten is alleen mogelijk als de

G.11.	opdrachtnemer bekend is met de technische specificaties van de opdracht en van de architectuur waarbinnen die oplossing moet functioneren. De opdrachtnemer moet kunnen ontwikkelen in een exacte copie van de RWS-omgeving en de opdrachtnemer moet beschikken over een directe koppeling met de RWS-Geodatabase.
<p>Achtergrond G.12. t/m G.13</p> <p>In de huidige raamovereenkomst zijn standaard producten, die frequent of bij herhaling worden uitgevraagd, ondergebracht in de Nadere Overeenkomst Afroep GIS-dienstverlening. Deze Nadere Overeenkomst is gegund aan één van de 3 partijen binnen de raamovereenkomst en heeft een looptijd van 2 jaar. De andere partijen komen daarmee alleen in aanmerking voor het uitvoeren van "niet standaard producten".</p> <p>Deze constructie bewerkstelligt een snelle en uniforme levering van deze standaard producten. Voor de opdrachtgever is deze constructie zeer effectief en efficiënt gebleken. Gunning van de Nadere Overeenkomst is voor een opdrachtnemer een uitdaging/motivatie om te investeren in een efficiënt proces en uniforme producten.</p>	
G.12. en G.13.	Ingeval van een klein volume aan standaardproducten/afroep-opdrachten sluit deze constructie goed aan op het terugverdienmodel. In geval van grotere volume dient RWS aan meer partijen een kans te geven opdrachten uit te voeren.

H. Tot Slot

<p>Dank voor de beantwoording van de vragen. Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen of ziet u nog risico's of uitdagingen voor RWS met betrekking tot de voorgenomen aanbesteding dan kunt u dit toevoegen aan uw beantwoording van deze marktverkenning.</p>	
H.1.	Geen specifieke rode draad in dit onderwerp.

3. Rode draad Leveranciersdag

Plenair gedeelte: GIS –dienstverlening	
<p>Stelling 1: RWS stelt geen ingerichte ontwikkelomgeving met Bouwstenen (Geoweb, FME) beschikbaar aan de opdrachtnemers.</p> <p>Opdrachtnemers zijn, ondanks dat, in staat om complexe geoweb/sites/Webviewers te bouwen, die gegarandeerd zonder conversie werken in de GeoWeb omgeving van Rijkswaterstaat.</p>	
	<p>Conclusies / rode draad stelling 1:</p> <p>a. De eis/stelling van RWS impliceert dat de contractpartner moet beschikken over de bouwstenen (aanschaffen/beschikbaar krijgen).</p> <p>b1. Technisch is het (theoretisch) mogelijk om met beschikbare bouwstenen een ontwikkelomgeving in te richten gelijk aan die van RWS.</p> <p>b2. Zelf inrichten van een (met RWS-vergelijkbare) ontwikkelomgeving heeft risico vanwege complexiteit, volledigheid, specificaties en RWS-policy-wijzigingen gedurende looptijd.</p> <p>c. Vanuit kosten oogpunt is het inschrijven op de Geoweb-werkzaamheden nauwelijks interessant (aanschaf software, inrichten en onderhouden van de ontwikkelomgeving)</p> <p>Oplossing:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. RWS stelt bouwstenen/ontwikkelomgeving beschikbaar 2. Samenwerking/kennisdelen partijen 3. Gunning "GIS/Geoweb-"perceel" aan één partij.
<p>Stelling 2: RWS stelt haar data alleen nog beschikbaar middels open data via het Nationaal Geo Register (NGR).</p> <p>Opdrachtnemer is zelf verantwoordelijk voor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Het beschikbaar krijgen van benodigde en geschikte data en kennis van de data; - Het op basis daarvan adviseren van RWS over de bruikbaarheid (kwaliteit) en inzet van data voor RWS-opdrachten. <p>Opdrachtnemers zijn, ondanks dat, toch in staat om GIS-analyses & Specialistische Adviezen voor RWS op te stellen.</p>	
	<p>Conclusies / rode draad stelling 2:</p> <p>a. De stelling is haalbaar en zelfs na te streven INDIEN:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De data op NGR exact gelijk is (consistent met) aan de RWS-data - Overige data is te downloaden van open RWS-platforms - NGR een adequate zoekfunctie kent

Plenair gedeelte: GIS –dienstverlening	
	<p>b1. Op grond van ervaring met NGR is er voorlopig geen vertrouwen dat bovenstaande situatie is te realiseren.</p> <p>b2. De Stelling is op korte termijn alleen haalbaar als RWS aan de contractpartner directe toegang geeft tot de originele RWS-datasets.</p> <p>c. Wanneer RWS de te gebruiken data niet meer voorschrijft zal ieder project moeten starten met een (door RWS te accorderen) advies betreffend aanpak en data-gebruik.</p> <p>d. De markt adviseert om de specifieke uitvraag voor (Geo)-Web services bij 1 partij te beleggen.</p> <p>e. Met betrekking tot complexe GIS vraagstukken Gebruik de markt voor deze specifieke GIS en ruimtelijke analyse vraagstukken als onderdeel van de gehele informatie- en inwinningsbehoefte. Laat het dus onderdeel van de scope van de aanbesteding zijn..</p>

Plenair gedeelte: BIM/AIR	
Welke aandachtspunten wilt u RWS meegeven bij het meenemen van/rekening houden met BIM/AIR in deze aanbesteding?	
	<p>Risico's</p> <p>a. Het meest genoemde risico is de ontoereikendheid van de door RWS gehanteerde definities. Opdrachtnemers zijn onvoldoende in staat om op basis van verstrekte specificaties de juiste services of producten te leveren. Gebrek aan uniformiteit en heldere kaders zijn synoniemen voor deze problematiek.</p> <p>b. Er moet meer vanuit de informatiebehoefte geredeneerd worden; minder redeneren vanuit een product(specificatie). M.a.w. er moet meer functioneel uitgevraagd worden.</p> <p>Kansen</p> <p>a. Door het combineren van data wordt de betrouwbaarheid van de data hoger en kunnen complexe vragen eenduidig gesteld worden. Aanvullend hierop leidt een completere dataset mogelijk tot nieuwe inzichten.</p> <p>b. Areaal op orde. Een aandachtspunt voor een betere inwinning is beheer per gebied t.o.v. de huidige versnipperde inwinning.</p> <p>c. Samenwerking van, en afstemming tussen RWS/CIV en marktpartijen en samenwerking van marktpartijen onderling.</p> <p>Aandachtspunt</p> <p>a. Innovatie en advies opnemen in het adviesperceel en/of de uitvraag.</p>

Individueel gesprek: Advies en innovatie
--

De markt ondervindt geen belemmeringen bij het doorvoeren van innovatie richting RWS met betrekking tot Geo-informatie en GIS-dienstverlening	
	<p>Voor een apart perceel innovatie is geen specifieke voorkeur uitgesproken.</p> <p>Qua functionele vraagstelling hebben de aanwezige marktpartijen sterk de voorkeur om te werken vanuit de informatiebehoefte (de vraag achter de vraag). Dan volgt vanzelf het gesprek tussen OG en ON over innovatie. Tevens zorgt ook voor een juiste risicoverdeling tussen OG en ON. Tenslotte leidt dit dan tot de juiste EMVI-criteria (BPKV).</p> <p>Voor innovatie ziet men een aantal risico's. Dit betreffen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De borging van intellectueel eigendom, • De afnemende beschikbaarheid van kennis bij RWS, • De grote inspanning die het kost om innovatie daadwerkelijk toepasbaar te krijgen. Dit moet vaak ook gepaard gaan met organisatorische veranderingen bij OG. <p>Enkele beheersmaatregelen die genoemd zijn:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kies per opdracht de juiste marktbenadering, • Vraag ook terugval optie uit wanneer innovatie uitgevraagd wordt. <p>Een aantal partijen hebben de volgende trends bij innovatie genoemd:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkeling van realtime data-analytics • Het gebruik van smart solutions en open data • Het werken vanuit één centrale database (en regel de toegang daartoe) om zodoende combinaties van data te kunnen maken tot informatieproducten. • Het gecombineerd inwinnen en gebruik van Geo-informatie en verkeerskundige gegevens.

Individueel gesprek: Contractvorm/percelen	
RWS wil haar productie-opgave effectief en efficiënt op de markt zetten.	
	<p>In het algemeen heeft men een voorkeur voor een initiële contractduur van 2 jaar of langer.</p> <p>Qua perceelindeling spreekt een groot deel van de aanwezige marktpartijen zich uit voor een indeling op basis van geografie. Er zijn geen overtuigende bezwaren aangereikt tegen een dergelijke indeling.</p> <p>Een aantal partijen spreekt zich ook uit voor een regierol in de regio namens OG.</p> <p>Er is een duidelijke voorkeur bij de markt om functioneel uit te vragen, de huidige specificaties zijn te gedetailleerd, te technisch, deels verouderd en beperken innovatie.</p> <p>Er is geen sterke voorkeur om Geo en GIS wel/niet samen te voegen. Maar de markt geeft wel aan de samenvoeging een logische keuze te</p>

	<p>vinden: de markt levert een informatieproduct en daar hoort GIS bij.</p> <p>Naast interactie bij innovatie hebben de marktpartijen sterk de behoefte om meer in gesprek te zijn voorafgaand aan de 'officiële' uitvraag (dus ook op eventueel NOK-niveau).</p>
--	---

4. Vervolg

De rode draad uit zowel de marktverkenning als de leveranciersdag geeft RWS CIV input voor het uitwerken van scenario's m.b.t. een mogelijke (perceels)indeling, welke aan de RWS-stuurgroep van deze aanbesteding en de markt (middels TenderNed) voorgelegd gaan worden.

Uiteindelijk zal mede hieruit het definitieve scenario gekozen worden, welke verwerkt zal worden in de uiteindelijke publicatie van de EU aanbesteding Geo-informatie en GIS-dienstverlening.

5. Planning vervolg

RWS hanteert de volgende planning:

Activiteit	Datum en tijdstip
Publiceren verslag marktverkenning	20 juni 2017
Voorleggen scenario's aan de markt	21 juni 2017
Reageren markt op scenario's	28 juni 2017
Publicatie	September/oktober 2017

N.B. Belangstellenden kunnen aan bovenstaande geen rechten ontleen.

6. Tenslotte

De marktverkenning en de leveranciersdag maken geen onderdeel uit van de aanbesteding. Om deelnemers van de marktverkenning en de leveranciersdag niet in een bevooroordeelde positie te brengen maakt RWS CIV de uitkomsten van de marktverkenning en de leveranciersdag openbaar via TenderNed en zal dit verslag als bijlage bij de aanbestedingsstukken gevoegd worden.

Bij de aanbesteding bestaat er geen onderscheid tussen partijen die al dan niet hebben deelgenomen aan de marktverkenning.

Informatie in deze marktverkenning kan afwijken van informatie, die later (in het kader van een aanbesteding of ander verwervingstraject) wordt verstrekt. Aan de informatie die in het kader van de marktverkenning wordt/is verstrekt kunnen geen rechten worden ontleend.

De informatie is indicatief en louter bedoeld om de kwaliteit van de marktverkenning te verhogen.

Indien deze informatie strijdig is met de informatie die in de aanbesteding wordt verstrekt is de laatstgenoemde leidend.