



Het Waterschapshuis

Rapportage Marktconsultatie 1 "Beeldmateriaal 2014- 2015"

Versie 1v0

26-3-2013

Ludo Huisman

Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
1.1	Algemeen	4
1.2	Onderzoeksdoelstelling	4
2	Aanpak van de marktconsultatie	5
2.1	Aanpak	5
3	Vragen en antwoorden	6
3.1	Algemeen	6
3.2	Perceelindeling Hoge resolutie luchtopnamen	6
3.3	Perceelindeling Lage resolutie luchtopnamen	7
3.4	Aanpak gefaseerde levering	9
3.5	Resolutie en vlieghoogte in CTR/TMA gebied	10
3.6	Risico's en aandachtspunten	10
3.7	Overige	10

Rapportage Marktconsultatie 1 "Beeldmateriaal 2014-2015"



Versiehistorie:

Versie	Status	Datum	Auteur	Toelichting
1v0	Definitief	26-3-2013	Ludo Huisman	

Colofon

Uitgegeven door: Het Waterschapshuis

Informatie: inkoop@hetwaterschapshuis.nl

Contactpersoon: Ludo Huisman

Adres: Stationsplein 89
3818 LE Amersfoort

Datum: Maart 2013

Status: Definitief

1 Inleiding

1.1 Algemeen

Veel overheidsorganisaties in Nederland maken voor hun werk gebruik van luchtopnamen. In 2011 is gestart met een landelijk initiatief Beeldmateriaal om een gezamenlijke aanschaf van luchtopnamen door verschillende overheidspartijen te realiseren. Voor 2012 en 2013 is een twee jaar durend contract afgesloten met leveranciers voor de levering van hoge resolutie en lage resolutie luchtopnamen.

De overheden gebruiken de luchtopnamen voor meerdere doeleinden en er wordt voorzien dat deze in de toekomst steeds belangrijker gaan worden. Onder andere voor het beheer van de openbare ruimte (BOR), de WOZ, voor inspecties, voor voorbereidende, controlerende en handhavende activiteiten. Maar ook als bronbestand voor basisadministraties zoals de Basisregistratie Grootchalige Topografie (BGT) en de Basisregistratie Topografie (BRT) is het beeldmateriaal een onmisbaar hulpmiddel.

Uitgangspunt is dat eenmalig inkopen, inwinnen en meervoudig gebruiken van beeldmateriaal bijdraagt aan de doelstelling om te komen tot een overheid brede basisvoorziening. Ook wordt zo op een efficiënte en effectieve manier gebruik gemaakt van geo-informatie. Door een eenduidige standaard te creëren, wordt uitwisseling en samenwerking eenvoudiger.

De huidige deelnemers van beeldmateriaal bereiden op dit moment een aanbesteding voor met betrekking tot de aanschaf van luchtopnamen voor de jaren 2014 en 2015.

1.2 Onderzoeksdoelstelling

Het Waterschapshuis wil namens de deelnemende overheden graag de marktpartijen bij het denkproces betrekken om te komen tot een gedegen inkoopstrategie. Daarnaast wordt een deel van de specificaties in deze marktconsultatie getoetst. De voorlopige specificaties worden in een tweede marktconsultatie getoetst bij de markt.

2 Aanpak van de marktconsultatie

2.1 Aanpak

In februari 2013 is middels een publicatie op TenderNed aan marktpartijen gevraagd mee te werken aan een marktconsultatie door een reactie te geven op de gestelde vragen. Met behulp van deze marktconsultatie beoogt Het Waterschapshuis inzicht te verkrijgen in de mogelijkheden en onmogelijkheden ten aanzien van de aanbestedingsstrategie.

Aan de marktpartijen is gevraagd antwoord te geven op een aantal vragen over de onderwerpen:

1. Perceelindeling Hoge resolutie luchtopnamen
2. Perceelindeling Lage resolutie luchtopnamen
3. Aanpak gefaseerde levering
4. Resolutie en vlieghoogte in CTR/TMA gebied
5. Risico's en aandachtspunten

Om een zo volledig mogelijk beeld te krijgen van welke issues spelen in de markt is ervoor gekozen om een open marktconsultatie te doen. Er zijn 31 marktpartijen geweest die interesse hebben getoond in de Marktconsultatie door het document te downloaden.

Uiteindelijk heeft Het Waterschapshuis op de sluitingsdag van zes marktpartijen een inhoudelijke reactie ontvangen waarvan één marktpartij in een e-mail een beperkte reactie heeft gegeven.

Het Marktconsultatiedocument bestond uit beknopte informatie over het doel van deze marktconsultatie, namelijk het toetsen bij de markt van de voorgenomen aanbestedingsstrategie en de mogelijkheden om het verwerkingsproces na inwinning te bespoedigen. Bij het marktconsultatiedocument was een vragenlijst gevoegd. Er is bewust gekozen voor het formuleren van open vragen om zodoende de marktpartijen optimaal ruimte te geven om met eigen inzichten te komen. In hoofdstuk 3 treft u per vraag een beknopte samenvatting van de gegeven antwoorden aan.

3 Vragen en antwoorden

3.1 Algemeen

Vraag 1.

Deze vraag betreft het opgeven van de NAW gegevens. De marktpartijen is hier tevens gevraagd of zij hoge resolutie en/of lage resolutie luchtopnamen kan leveren.

Vijf marktpartijen hebben aangegeven dat ze hoge resolutie luchtopnamen kunnen leveren en vier marktpartijen hebben aangegeven deze ze lage resolutie luchtopnamen kunnen leveren. Vier marktpartijen hebben aangegeven dat ze beide producten kunnen leveren.

3.2 Perceelindeling Hoge resolutie luchtopnamen

Vraag 2.

Het voorkeurscenario van de deelnemende overheden is om de aanbesteding voor hoge resolutie uit te vragen in één perceel.

- a) Welke perceelindeling incl. CTR/TMA-gebied (heel NL, NL in twee of drie delen) heeft uw voorkeur en waarom?

Twee marktpartijen geven aan de voorkeur te geven aan één perceel voor hoge resolutie. Zij geven als argument dat opdelen in percelen het project complexer maakt. Een ander voordeel die zij schetsen is dat operationele management- en controle kosten zullen dalen en de eisen aan eenduidigheid van specificaties hoger zullen worden om een homogene output te garanderen wanneer Nederland wordt opgedeeld in meerdere percelen. Bovendien zou een landelijk bestand meer commerciële waarde hebben.

Vier marktpartijen hebben een voorkeur voor een verdeling naar meerdere percelen. Eén van de marktpartijen geeft aan dat hiermee de haalbaarheid van de inwinning vergroot. Eén van de marktpartijen heeft de suggestie gedaan om met een bonus/malus te werken. Zo kan een slecht presterende opdrachtnemer in het volgende inwinjaar een deel van de opdracht verliezen ten gunste van een opdrachtnemer van een ander perceel die goed gepresteerd heeft. Eén van de marktpartijen stelt dat de commerciële meerwaarde die inwinning in één perceel zou hebben niet opweegt tegen de meerkosten en investeringen om de inwinning te garanderen. Opdrachtgever is bij verdeling in percelen niet gebonden aan één marktpartij. Tevens hoeft een marktpartij niet al zijn capaciteit beschikbaar te hebben voor één opdracht. De opdrachtgever kan nog steeds tijdig bijsturen als één van de marktpartijen niet conform specificaties inwint of verwerkt.

In totaal hebben vijf marktpartijen te kennen gegeven al dan niet in combinatie in te kunnen schrijven wanneer de hoge resolutie in één perceel aanbesteed wordt.

- b) Heeft u een voorkeur voor geografische verdeling en waarom?

Opdrachtgever stelt vast dat slechts één van de marktpartijen een voorkeur heeft uitgesproken voor een geografische verdeling. De thuisbasis van het bedrijf is daar de drijfveer voor.

- c) Motiveer uw beantwoording met daarbij welke voordelen c.q. nadelen u ziet voor uzelf of de aanbestedende dienst. Ga daarbij in op kwaliteit, tijdige inwinning, capaciteit, concurrentiepositie en andere volgens u relevante afwegingen.

Enkele marktpartijen geven aan dat het uitvoeren van deze opdracht in meerdere percelen prijsverhogend werkt. Dit heeft volgens hen te maken met het waardevoller zijn van een landsdekkend bestand ten behoeve van hun restmarkt. Een meerderheid van de marktpartijen geven echter aan dat aanbesteden in één perceel onwenselijk is. Het werkt volgens hen marktversturend en remt de innovatie. Het spreiden in percelen brengt ook mee dat bedrijfsrisico's beter gespreid kunnen worden. Zij geven aan dat inschrijven op deze aanbesteding in één perceel alleen mogelijk is als een combinatie wordt aangegaan.

Vraag 3.

- a) Wat is voor u het maximale gebied dat u zelfstandig kunt inwinnen binnen de bladloze periode op de benodigde resolutie? Licht uw antwoord toe.

Twee marktpartijen hebben aangegeven over voldoende capaciteit te beschikken om heel Nederland zelfstandig te kunnen inwinnen.

De overige marktpartijen geven aan niet zelfstandig heel Nederland te kunnen inwinnen. Enkele marktpartijen geven aan heel Nederland te kunnen inwinnen wanneer zij een combinatie zouden vormen.

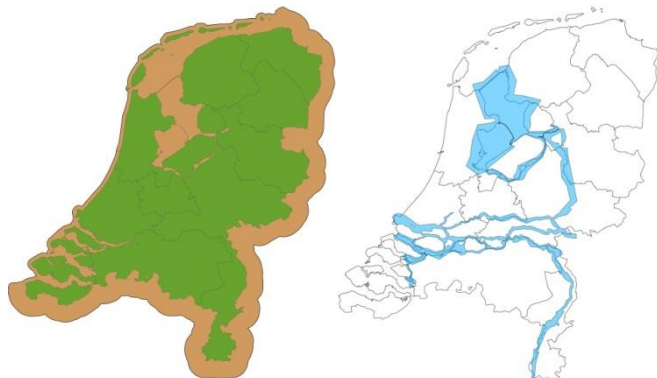
- b) Wat is uw visie op de beschikbare capaciteit in de markt? Maak daarbij onderscheid naar uw capaciteit en de totale markt.

Alle marktpartijen geven aan dat er voldoende capaciteit in de markt beschikbaar is voor deze opdracht. In de beantwoording wordt gesteld dat er sprake is van een overcapaciteit in de markt.

Conclusie:

HWH stelt vast dat er voldoende capaciteit in de markt aanwezig is om zelfstandig of als combinatie in te schrijven op de opdracht om Hoge resolutie luchtopnamen te realiseren.

3.3 Perceelindeling Lage resolutie luchtopnamen



Vraag 4.

- a) Op welke wijze is in uw optiek de kans op een tijdige inwinning en levering van beide gebieden (lees: het reguliere 'groene' gebied als het 'blauwe' ecotopen gebied) zo groot mogelijk. Is een

Rapportage Marktconsultatie 1

“Beeldmateriaal 2014-2015”



separaat perceel een oplossingsrichting of zijn er andere manieren voor garantie van een tijdige inwinning van beide gebieden?

Eén van de marktpartijen geeft aan dat als deze producten wel verdeeld worden in percelen het risico bestaat dat de Luchtverkeersleiding geen toestemming geeft om te vliegen wanneer meerder marktpartijen gelijktijdig in het zelfde gebied willen gaan inwinnen.

Meerdere marktpartijen geven aan dat lage resolutie luchtopnamen en de ecotopen dermate verschillende producten zijn, dat ze gescheiden ingewonnen zullen worden.

Conclusie:

HWH stelt vast dat geen van de marktpartijen heeft aangegeven dat de opdracht van lage resolutie en de ecotopen in aparte percelen verdeeld moet worden.

- b) Hebt u suggesties hoe de aanbestedende dienst dit in aanbestedingsdocumenten kan uitvragen.

Vastgesteld moet worden dat de suggesties die de marktpartijen geven uiteenlopen. De suggesties zijn om in de aanbesteding op dit gebied open vragen te stellen en de inschrijvers een voorstel te laten doen over de aanpak. Een andere marktpartij stelt voor om voor beide producten aparte specificaties te maken omdat gescheiden inwinnen van beide producten voor de hand ligt.

- c) Motiveer uw beantwoording met daarbij welke voordelen c.q. nadelen u ziet voor uzelf of de aanbestedende dienst. Ga daarbij in op kwaliteit, tijdige inwinning, capaciteit, concurrentiepositie en andere volgens u relevante afwegingen.

Meerdere marktpartijen geven aan dat door gescheiden inwinnen van deze producten de kans op tijdige inwinnen wordt vergroot. Bovendien kunnen er hierdoor ook aparte parameters aan beide producten gegeven worden. Meerdere marktpartijen geven aan deze producten zelfstandig te kunnen inwinnen. Het voordeel hierbij is dat er een eenduidige output is. Eén partij geeft aan dat er dan een landsdekkend bestand dat verder geëxploiteerd kan worden. Hierdoor kan een goedkopere aanbidding gedaan worden.

Vraag 5.

- a) Wat is voor u het maximale gebied dat u zelfstandig kunt inwinnen binnen de voorgeschreven periode met een resolutie? Licht uw antwoord toe.

De meeste marktpartijen geven aan het perceel lage resolutie luchtopnamen zelfstandig te kunnen inwinnen. Eén marktpartij heeft aangegeven bij publicatie een aanbidding te maken waarbij in combinatie ruim voldoende capaciteit beschikbaar is om geheel Nederland tijdig te kunnen inwinnen binnen één vliegseizoen.

- b) Wat is uw visie op de beschikbare capaciteit in de markt? Maak daarbij onderscheid naar uw capaciteit en de totale markt.

Alle marktpartijen geven aan dat er voldoende capaciteit beschikbaar is in de markt. De meeste marktpartijen geven aan zelf over voldoende capaciteit te beschikken.

3.4 Aanpak gefaseerde levering

De deelnemende overheden willen zo spoedig mogelijk na de inwinning kunnen beschikken over het beeldmateriaal. Het doel hiervan is om te kunnen voldoen aan de wettelijke kaders van de BGT, die een actualiteit van 18 maanden eist. Hieruit volgt dat binnen 5 maanden na de opname de gecontroleerde eindproducten voor de gebruiker beschikbaar zouden moeten zijn zodat begonnen kan worden met kartering.

De op te leveren gegevens bestaan onder meer uit de luchtopnamen, vereffeningsgegevens en orthofotomozaïeken. Al deze gegevens kunnen in verschillende delen en gefaseerd worden geleverd, gecontroleerd, geaccepteerd en beschikbaar gesteld aan de eindgebruiker. Zo kunnen de luchtopnamen per vlucht worden geleverd en gecontroleerd, de vereffeningsgegevens per vereffeningsblok en de orthofotomozaïeken in weer een andere indeling. De controle op de luchtopnamen kunnen dan kort na de vlucht worden afgerond, waarna de beelden al snel voor distributie gereed kunnen worden gemaakt.

De deelnemende overheden hechten grote waarde aan de tijdigheid van levering en de genoemde termijn van 5 maanden. Aangezien dit van invloed is op de aanpak en uitvoering wordt er extra aandacht gevraagd voor dit belangrijke onderwerp. Voorstellen en alternatieve suggesties die tegemoet komen aan het doel van de deelnemende overheden zijn van harte welkom.

Vraag 6.

- a) Wat is uw visie van de voorgestelde werkwijzen en doorlooptijd?

De meeste marktpartijen geven aan dat de voorgestelde werkwijzen goed hanteerbaar zijn. Een aantal marktpartijen maken daarbij wel een aantal opmerkingen. Wanneer gefaseerde levering afgesproken wordt, moet dit ook met de eindgebruiker gedeeld worden om de juiste verwachting te behouden. De gedachte daarbij is 'het eerst opleveren wat de eindgebruiker het eerst nodig heeft'. Daarbij ligt het voor de hand dat een gebied met een hogere mutatiegraad eerder opgeleverd wordt dan andere gebieden. Een andere marktpartij geeft aan dat een goed leverschema afgesproken moet worden, maar deze pas goed gemaakt kan worden na de inwinning. Zij stellen tevens dat de huidige methode de afgelopen jaren heeft geleid tot 'quick and dirty' producten. Eén van de marktpartijen vraagt zich zelfs hardop af of de huidige methode in de afgelopen jaren heeft geleid tot tijdige levering van een goed eindproduct.

- b) Welke kansen en risico's ziet u voor uzelf en de aanbestedende dienst?

Niet alle marktpartijen zijn ingegaan op deze vraagstelling. Eén van de marktpartijen ziet kansen om het verwerkingsproces verder te optimaliseren waar opdrachtgever van kan profiteren. Als risico zien zij dat wanneer er door weersinvloeden in een korte tijd veel gevlogen moet worden er in de verwerking een piek ontstaat. Een andere marktpartij geeft juist aan dat een gefragmenteerde inwinning vaak leidt tot onvoorziene extra verwerkingstijd.

- c) Wat zijn de mogelijkheden t.a.v. een gefaseerde levering?

Eén van de marktpartijen is niet ingegaan op deze vraagstelling. De overige marktpartijen geven aan dat gefaseerde levering mogelijk is. Enkelen geven aan dat gefaseerde levering behoort tot

hun standaard projectaanpak. Eén van de marktpartijen geeft aan dat gefaseerde levering goed werkt bij orthofotoproducten.

- d) Hebt u nog alternatieve suggesties om hetzelfde doel te bereiken?

Eén van de marktpartijen heeft alternatieve suggesties gedaan. Zij stellen dat de eis om binnen 5 maanden te leveren haalbaar is. Zij stellen voor om het proces van verwerking efficiënter en effectiever te maken. Dit vereist volgens hen een andere projectaanpak.

3.5 Resolutie en vlieghoogte in CTR/TMA gebied

Vraag 7.

- a) Wat is uw visie op de voorgestelde werkwijzen, rekening houdend met de exacte vlieghoogte in de uitvoering?

Eén van de marktpartijen geeft aan dat de gekozen werkwijze minder impact heeft op inkomend en uitgaand vliegverkeer. Wel kan het aanhouden van een exacte vlieghoogte (FL) een variërende GSD opleveren van maximaal enkele centimeters. Eén marktpartij stelt vast dat de voorgestelde werkwijze voor de deelnemende overheden de meest veilige weg is om te kunnen beschikken over luchtfoto's van dit gebied. De meeste marktpartijen geven aan dat bij de voorgestelde werkwijze er slechts één camera beschikbaar is.

- b) Welke kansen en risico's ziet u voor uzelf en de aanbestedende dienst?

Eén van de marktpartijen stelt dat dit gebied het beste als apart perceel gezien kan worden en dat enkel gegund mag worden aan een marktpartij die de beschikking heeft over gepaste apparatuur. Bijna alle marktpartijen geven aan dat er slechts één camera beschikbaar is die de gevraagde kwaliteit kan halen. De beschikbaarheid daarvan is een risico. Eén van de marktpartijen ziet hierin een risico op aanbestedingsrechtelijk gebied.

- c) Hebt u nog alternatieve suggesties om hetzelfde doel te bereiken?

Alle marktpartijen geven aan dat er geen alternatieven zijn om hetzelfde doel te bereiken. Eén van de marktpartijen geeft aan dat alternatieven altijd tot lagere resolutie leidt. Een andere marktpartij geeft aan dat laagvliegen ook geen alternatief is en in het CTR niet mogelijk is.

3.6 Risico's en aandachtspunten

Vraag 8.

Welke risico's en aandachtspunten zijn in deze marktconsultatie niet aan bod gekomen en zijn volgens u wel van belang voor de deelnemende overheden?

*Als belangrijkste risico's komen uit de marktconsultatie naar voren:
Het stellen van te hoge referentie eisen, een te krap budget/te lage marge, geen goede samenwerking en onvoldoende kwaliteitsborging.*

3.7 Overige

Vraag 9.

Welke bijkomende dienstverlening kunt u aanbieden naast het inwinnen van stereofoto's/orthofoto's?

Alle marktpartijen hebben diverse aanvullende diensten die afgenomen kunnen worden. Verschillende marktpartijen geven aan te kunnen karteren, uitvoeren van mutatieanalyses ten behoeve van BAG, WOZ, BGT, Waterschapslegger etc., beeldinterpretaties, classificatie en laseraltimetrie. Andere diensten zijn o.a. het maken van oblieke opnames, hoogtemodellen, invoegen van AHN2, 3D- en stadsmodellen, projectmanagement en gebruikersopleidingen.

Vraag 10.

Wat is voor u de ideale duur van de overeenkomst en waarom?

De reacties van de marktpartijen op deze vraag lopen uiteen. De meeste marktpartijen geven aan dat de ideale duur van de overeenkomst 2 tot 3 jaar is. Eén van de parten geeft een periode op van 2 tot 4 jaar. Eén van de marktpartijen geeft aan dat voor lage resolutie een overeenkomst van 1 jaar het meest ideaal is.

De volgende argumenten worden daarbij gegeven. Eén van de marktpartijen zet uiteen dat door de technologische vooruitgang de afschrijvingstermijnen aanzienlijk zijn verkort. Waar vroeger de afschrijvingstermijn 25 tot 30 jaar was, is dat tegenwoordig 2 tot 4 jaar. Bij een looptijd van de overeenkomst van 2 tot 3 jaar kunnen de investeringen beter gepland worden. Daarnaast kunnen opstartkosten, managementkosten en kosten voor het maken van paspunten gespreid worden. Tevens kunnen ervaringen uit eerdere inwinjaren door opdrachtnemer direct opnieuw ingezet worden. Eén van de marktpartijen geeft aan dat eventueel met een verlengingsoptie gewerkt kan worden.

