

Verslag Marktconsultatie

ten behoeve van de voorgenomen Europese aanbesteding

Nationaal Wegenbestand en Wegkenmerken voor RWS
wegen (NWB en WEGGEG)

Colofon

Uitgegeven door	InkoopCentrum IV
Informatie	inkoopcentrum-iv@rws.nl
Uitgevoerd door	Projectteam NWB en WEGGEG
Datum	13 januari 2021
Status	Definitief
Versienummer	V1.0

Inhoud

- 1. Inleiding 3
 - 1.1 Aanleiding 3
 - 1.2 Doel van de Marktconsultatie 3
 - 1.3 Aanpak van de Marktconsultatie op hoofdlijnen 3
- 2. Samenvatting van de vragen en de antwoorden 5

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Deze Marktconsultatie dient ter voorbereiding van de voorgenomen aanbesteding Nationaal Wegenbestand (NWB) en Wegkenmerken. Rijkswaterstaat (hierna: RWS) hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken voordat de voorgenomen aanbesteding van start gaat.

Het lopende contract (een nadere overeenkomst onder de Raamovereenkomst Geo-informatie met kenmerk 31115305) voor het onderhoud van het Nationaal Wegenbestand (NWB) en wegkenmerken voor RWS wegen (WEGGEG) loopt tot 1 april 2022. Met het aflopen van zowel de Raamovereenkomst als de nadere overeenkomst wenst RWS voor deze dienstverlening een nieuw contract buiten voormelde Raamovereenkomst te sluiten. In Hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de beoogde scope van de aanbesteding.

Dit document betreft het verslag van de marktconsultatie.

1.2 Doel van de Marktconsultatie

RWS heeft dit Marktconsultatiedocument gepubliceerd op TenderNed met als doel zoveel mogelijk marktpartijen te bereiken, te interesseren en te stimuleren tot meedelen.

RWS beoogt met deze Marktconsultatie:

- toetsen of de opdracht haalbaar is en of de gestelde randvoorwaarden realistisch zijn;
- toetsen of private partijen interesse en mogelijkheden hebben om de opdracht uit te voeren of te realiseren;
- toetsen welke mogelijkheden marktpartijen zien om aan minimale eisen te kunnen voldoen voor zo laag mogelijke kosten;
- toetsen wat de omvang van de markt is aan gekwalificeerde opdrachtnemers/leveranciers;
- toetsen of er voldoende capaciteit in de markt is.

RWS heeft benadrukt dat deze Marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de voorgenomen aanbesteding en dat er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de Marktconsultatie gebruikt RWS mogelijk in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken. RWS behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

1.3 Aanpak van de Marktconsultatie op hoofdlijnen

De marktconsultatie is gestart met de publicatie van het Marktconsultatiedocument van RWS CIV op TenderNed.

Iedere geïnteresseerde marktpartij, die van mening was dat zij een bijdrage kan leveren aan de marktconsultatie, werd verzocht om de antwoorden op de vragen uit deze marktconsultatie schriftelijk in te dienen.

Op de marktconsultatie hebben tien marktpartijen gereageerd, namelijk:

1. Be-Mobile
2. DAT.Mobility
3. Prisma Groep

4. Fugro NL Land B.V.
5. Andes BV
6. Witteveen+Bos
7. Kragten
8. RoyalHaskoningDHV Nederland B.V.
9. Antea Group
10. GeoJunxion BV

Met vier van deze tien marktpartijen heeft RWS CIV gesprekken gevoerd om hen een aanvullende toelichting te laten geven op hun antwoorden.

RWS CIV dankt alle marktpartijen die deel hebben genomen aan deze marktconsultatie.

Dit verslag van de marktconsultatie waarin de vragen en antwoorden geheel geanonimiseerd zijn wordt op 13 januari 2021 (oorspronkelijk uiterlijke datum was 22 januari 2021) gepubliceerd op TenderNed. Aan de marktpartijen die deel hebben genomen aan de marktconsultatie wordt het marktconsultatieverslag tevens digitaal verzonden.

2. Samenvatting van de vragen en de antwoorden

Vragen (Nr) en antwoorden (A) over de inhoud van de opdracht	
1	Met het aflopen van de ROK Geo ontstaat de mogelijkheid om de dienst op zichzelf aan te besteden. Welke voor- en/of nadelen ziet u?
A:	De antwoorden van de marktpartijen verschillen. De voordelen om de aanbesteding buiten de Raamovereenkomst Geo-informatie te plaatsen worden gezien in het bereiken van meer en gespecialiseerdere marktpartijen. Nadelen die worden genoemd zijn de hogere selectie- en transitiekosten.
2	De dienst wordt momenteel uitgevoerd onder één contract (nu is dat nog in de vorm van een NOK). Hoe kijkt u er tegen aan om NWB en wegkenmerken in afzonderlijke percelen op de markt te zetten? Hoe zit u de perceelindeling voor zich? Welke voor- en/of nadelen ziet u?
A:	<p>De antwoorden van de marktpartijen verschillen. Er gaan stemmen op beide producten los uit te vragen en anderen zien voordelen in verschillende combinaties.</p> <p>De voorgestelde combinaties komen op het volgende neer:</p> <ol style="list-style-type: none"> Opknippen in producten, waardoor er per product een overeenkomst ontstaat. Voordelen: Gespecialiseerde marktpartijen per product. Nadelen: De integriteit tussen het NWB en WEGGEG dient bewaakt te worden. RWS dient coördinatie op de verschillende percelen uit te voeren. Opknippen in geografische gebieden, waardoor meerdere percelen ontstaan met dezelfde dienst. Voordelen: Meerdere marktpartijen op één dienst, oftewel kennisverbreding van de markt. Nadelen: Uniformiteit kan verloren gaan. Systeemaanpassingen zijn nodig. RWS dient coördinatie op de verschillende percelen uit te voeren. Opknippen in processen. Eén perceel voor de structurele inwinning, waarbij het structurele onderhoud bij één partij ligt, en een tweede perceel voor innovatie, waarin meerdere innovatieve partijen zitten. Voordelen: Eén marktpartij draagt zorg voor de continuering van het onderhoud en de productie. Nadelen: Bij innovaties minicompenties organiseren.
3	Welke mogelijkheden ziet u om innovatie en onderzoeksmogelijkheden een prominenter plek binnen deze aanbesteding te geven? Hoe zou dit in een contract moeten worden georganiseerd?
A:	De antwoorden van de marktpartijen zijn divers, zoals bijvoorbeeld het opnemen van een innovatieperceel, het opnemen van innovatie in de EMVI-criteria en het opnemen van een innovatiebudget.

4	RWS vindt het belangrijk dat er sprake is van het hanteren van voldoende onderscheidende gunningscriteria bij de toepassing van de Beste Prijs-Kwaliteitsverhouding (PKV) bij deze voorgenomen aanbesteding. Welke Beste PKV-criteria acht u voldoende onderscheidend (maximaal 3)? Welke verhouding in percentages zou tussen respectievelijk prijs/kwaliteit en respectievelijk de drie kwaliteitscriteria gegeven moeten worden en waarom?
A:	De antwoorden van de marktpartijen verschillen. Een gemene deler valt naast een prijscomponent te vinden in de volgende voorgestelde gunningscriteria: <ul style="list-style-type: none"> • Kennis • Duurzaamheid • Samenwerking • Innovatiekracht
5	Binnen het huidige contract vindt de betaling van de te onderhouden bestanden op verschillende manieren plaats. Bij NWB op basis van vast bedrag per jaar, bij WEGGEG op een bedrag per ingewonnen kilometer en bij het bestand maximumsnelheden per verwerkt verkeersbesluit. Welke mogelijkheden ziet u nog meer voor de betaling binnen de voorgenomen aanbesteding? Welke voor- en nadelen ziet u in de huidige manier van betaling?
A:	Een groot deel van de marktpartijen geeft de voorkeur voor een vast bedrag per jaar.
6	Wat is voor u een interessante looptijd van het contract, met het oog op eventuele investeringen, voor deze aanbesteding? Kunt u dit motiveren, denk daarbij onder andere aan scope, systeemkosten, kennis en expertise en overige randvoorwaarden?
A:	De voorkeur gaat uit naar een looptijd waarin de verhouding tussen investering en terugverdientijd in balans moet zijn. Daarbij worden verschillende varianten genoemd, van minimaal 3 jaar tot een looptijd 4 jaar met twee maal een optie voor een verlenging met 1 jaar.
7	Wat zouden voor u redenen kunnen zijn om wel of niet deel te nemen aan de aanbestedingsprocedure?
A:	Redenen die genoemd worden om deel te nemen, zijn de inhoudelijke expertise van de marktpartijen en de relevantie van de scope met de Samenhangende Objecten Registratie (SOR) ¹ . Redenen om niet deel te nemen zijn verschillend. De meeste genoemde redenen zijn dat de scope niet past bij de marktpartij. Er is geen level playing field tussen de marktpartijen of de risico's komen voornamelijk bij de marktpartij te liggen.

¹ Het ministerie van BZK is gestart met Doorontwikkeling in Samenhang van de geo-basisregistraties (DIS Geo). Doelstelling daarvan is meer samenhang te creëren in de geo-informatie infrastructuur. Onderdeel is de doorontwikkeling van enkele bestaande geo-basisregistraties tot een samenhangende objectenregistratie (werktitel). <https://www.geobasisregistraties.nl/basisregistraties/doorontwikkeling-in-samenhang/objectenregistratie>

8	Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen of ziet u nog risico's of uitdagingen voor RWS met betrekking tot de voorgenomen aanbesteding?
A:	<p>Er worden door verschillende marktpartijen veel innovatieve mogelijkheden gezien in bestaande databronnen.</p> <p>Daarnaast wordt opgemerkt dat voor een goede aanbestedingsprocedure met een uitgebreid bestek voldoende tijd moet worden genomen. Neem voldoende tijd voor de voorbereiding en geef voldoende tijd aan de marktpartijen voor de uitwerking ervan.</p>