



Marktconsultatieverslag

inzake de voorgenomen Europese aanbesteding

Geo-informatie en GIS-dienstverlening

Colofon

Uitgegeven door	InkoopCentrum IV
Informatie	inkoopcentrum-iv@rws.nl
Uitgevoerd door	Projectteam Geo-informatie en GIS-dienstverlening
Datum	22 maart 2021
Status	Definitief
Versienummer	V1.0

Inhoudsopgave

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

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Deze Marktconsultatie dient ter voorbereiding op de voorgenomen aanbesteding van Geo-informatie¹ en GIS-dienstverlening² waarbij GIS staat voor: Geografisch Informatiesysteem. Rijkswaterstaat (hierna genoemd: RWS) hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken voordat de voorgenomen aanbesteding van start gaat.

De huidige Raamovereenkomst Geo-informatie (hierna genoemd: ROK Geo) loopt af op 15 maart 2022 en de huidige Raamovereenkomst GIS-dienstverlening (hierna genoemd: ROK GIS) loopt af op 14 juni 2022. De huidige ROK Geo voorziet in de dienstverlening van Geo-informatie. De huidige ROK GIS voorziet in de dienstverlening van GIS.

RWS heeft marktpartijen uitgenodigd om mee deel te nemen aan deze 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 meedenken.

RWS beoogt met deze Marktconsultatie:

- a) inzicht te verkrijgen in de reële haalbaarheid van de aanbesteding en in de randvoorwaarden waaronder de aanbesteding kan worden uitgevoerd;
- b) input te vergaren voor de inkoop-/aanbestedingsstrategie en de aanbestedingsstukken (nieuwe ideeën opdoen, bestaande ideeën toetsen);
- c) de markt in een vroeg stadium bij het project te betrekken om de aanbestedingsstukken zo goed mogelijk te kunnen afstemmen op de marktsituatie;
- d) input te verzamelen voor een mogelijke perceelindeling bij de aanbesteding en daarbij in het bijzonder het gebruik van langjarige dienstverleningsovereenkomsten (contractduur langer dan 4 jaar) en/of raamovereenkomsten (contractduur van maximaal 4 jaar).

RWS heeft benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de 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

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

Iedere geïnteresseerde marktpartij, die van mening is dat zij een bijdrage kan leveren aan de marktconsultatie, is verzocht om de vragen uit deze marktconsultatie schriftelijk te beantwoorden.

Op de marktconsultatie hebben 21 marktpartijen gereageerd, namelijk:

¹ Geo-informatie: een topografische en/of een ruimtelijke beschrijving van veelal Rijkswaterstaatobjecten al of niet aangevuld met administratieve gegevens. Deze informatie wordt ofwel ingewonnen in het kader van centraal gecoördineerde (monitor)programma's dan wel op projectbasis.

² GIS-dienstverlening: Geografisch Informatiesysteem voor het verwerken, analyseren, presenteren en ontsluiten van bestaande Geo-gerelateerde informatie en analyseresultaten.

1. Ellipsis-drive
2. Iv-Infra
3. Prisma Groep
4. Delta Groep
5. Movares
6. Witteveen+Bos
7. We-Boost
8. Periplus
9. AccentureBV
10. Kragten
11. Arcadis
12. Fugro
13. NEO
14. Geodan
15. Atos
16. Sweco
17. Ordina
18. Asset Insight
19. Royal HaskoningDHV
20. Antea
21. MUG Ingenieursbureau

Met een aantal van deze 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 antwoorden op de vragen geheel geanonimiseerd zijn wordt conform planning uiterlijk op 22 maart 2021 gepubliceerd. 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 en antwoorden (A) over de inhoud van de opdracht	
	Algemeen
1	Welke kansen en risico's ziet u voor u als marktpartij?
A:	Kansen worden gezien op het gebied van continuïteit; Door het brede pallet van producten is er mogelijkheid tot innovatie en kennisontwikkeling. RWS wordt gezien als een aansprekende grote opdrachtgever, die veel data in beheer heeft, waarmee nieuwe toepassingen kunnen worden gevonden door data meer te integreren en te delen. Grootste risico is voor de meeste partijen dat ze niet aan alle eisen kunnen voldoen, omdat ze vaak gespecialiseerd zijn in specifieke onderdelen.
2	Welke kansen en risico's ziet u voor RWS?
A:	Kansen voor RWS zijn het gebruik maken van innoverend vermogen van de markt. Door het beter benutten van bestaande producten kunnen nieuwe toepassingen worden gevonden en beter worden aangesloten op de bestaande behoeftes. Grootste risico zijn de dichtgetimmerde specificaties, en dat er vast wordt gehouden aan de bestaande specificaties. Een ander risico dat door veel partijen werd gezien, is dat een beperkt aantal marktpartijen kan voldoen aan alle eisen.
3	Hoe kan naar uw mening door een aanpassing in de specificaties (functioneel) een betere aanbidding door u worden gedaan?
A:	Functioneel specificeren (Wie, Wat en Waarom, en niet het Hoe) uitvragen en niet technisch uitvragen wordt door een groot aantal marktpartijen als oplossing gezien. Desalniettemin erkent een aantal marktpartijen dat een aantal producten zich niet altijd leent voor een functionele uitvraag.
4	Hoe ziet u bij voorkeur een mogelijke perceelindeling? Denk daarbij bijvoorbeeld aan: <ul style="list-style-type: none"> • typen objecten, • bundeling van producten, • geografische verdeling, • onderscheid Geo-informatie en GIS-dienstverlening, • complexiteit van de werkzaamheden, • - etc.
A:	Over het algemeen lijkt er een voorkeur te zijn voor een indeling naar type werkzaamheden waarbij GIS en Geo-informatie gescheiden zijn. Geo-informatie kan nog worden opgedeeld in inwinning en dataverwerking. Bij landmeetkundige werkzaamheden heeft geografische indeling meerwaarde, bij andere producten niet. In de antwoorden valt daarnaast op dat de gewenste perceelindeling ook lijkt af te hangen van het type en de grootte van het bedrijf: bedrijven die niet beschikken over landmeetkundige apparatuur (denk aan IT-bedrijven) raden een perceelindeling aan waarbij inwinning wordt losgekoppeld van verwerking. Kleine ingenieursbureaus raden een geografische indeling aan en de grote bedrijven juist niet met als argument dat dit leidt tot een discrepantie in de werkwijze.
	Geo-informatie Op basis van Bijlage 3 hebben we de volgende vragen:
5	Deformatiemetingen: Zoals omschreven wordt de scope van de te meten objecten (lees: meetprogramma) momenteel vastgesteld door Rijkswaterstaat. Acht u het mogelijk deze taak bij de markt te beleggen? Welke voor- en/of nadelen ziet u?
A:	Er zijn partijen die aangeven dat zij dit kunnen. Een voordeel zou kunnen zijn dat het tot innovatie leidt. Nadelen zijn dat RWS het overzicht kwijt kan raken en er

	trendbreuk ontstaat bij de overdracht naar een andere marktpartij. Er zijn ook partijen die aangeven dat de RWS deze taak niet neer kan leggen bij marktpartijen, omdat RWS verantwoordelijk is voor het beheer van kunstwerken.
6	NAP: Ziet u kansen om naast de traditionele inwinmethodes andere informatiebronnen in te zetten, zoals bijvoorbeeld INSAR?
A:	De meeste marktpartijen zien kansen om INSAR in te zetten, met name bij monitoring en programmering. Andere informatiebronnen die werden genoemd zijn bijvoorbeeld continue GPS-stations, historische data, mobile mappings.
GIS-dienstverlening	
7	Heeft u kennis van en ervaring met de applicatie GeoWeb?
A:	Ongeveer de helft van de marktpartijen heeft in meerdere of mindere mate kennis en ervaring met Geoweb.
8	Heeft u reeds een ontwikkelomgeving m.b.t. GeoWeb?
A:	Een beperkt aantal marktpartijen geeft aan over een eigen GeoWeb-omgeving te beschikken. Het beschikbaar stellen van een ontwikkelomgeving op het RWS-platform wordt door een aantal marktpartijen als aantrekkelijk gezien. Daarbij wordt door de marktpartijen wel aangegeven dat een gedisciplineerde start nodig is omdat marktpartijen zich de "conventies" van het RWS-platform eigen moeten kunnen maken: informatie vooraf/instructie/een representatieve opdracht waarmee direct ervaring kan worden opgedaan. Enkele partijen geven aan dat het "door de opdrachtnemer zelf inrichten van een ontwikkelomgeving" als voordeel heeft dat men reeds voor de start van de werkzaamheden voldoende thuis is in de randvoorwaarden bij een Geoweb-opdracht.
9	Wat is de ervaring met het realiseren van producten en werkzaamheden op basis van de bouwstenen, genoemd in paragraaf 2.2?
A:	De meeste marktpartijen geven aan te kunnen voldoen aan de gevraagde eisen, genoemd in bouwstenen in paragraaf 2.2. Bij een aantal partijen is de Geoweb-kennis ondervertegenwoordigd.
Innovatie <i>Onder innovatie verstaan we de inzet van innovatieve methoden bij het verrichten van werkzaamheden op het gebied van Geo-informatie en GIS-dienstverlening, als ook de ontwikkeling en implementatie van nieuwe "potentieel reguliere" diensten en producten.</i>	
10	Welke innovatie en overige ontwikkelingen ziet u voor Geo-informatie en GIS-dienstverlening. Voor een korte toelichting op innovatie per Geo-product wordt verwezen wordt naar Bijlage 3.
A:	Innovaties zijn onder andere het toepassen van data-analyse en datascience. Het beter benutten van beschikbare data biedt een opening naar nieuwe mogelijkheden, waarbij het gebruik van historische data niet moet worden vergeten. Toepassing van digital twins in combinatie met geo-informatie biedt mogelijkheden, met de toepassing van 3D-modellering. Nieuwe inwinmethodes die worden genoemd zijn sensoren, drones, Lidar en INSAR. Mutatiedetectie biedt kansen om de kwaliteit van data te verbeteren. Een nieuwe ontwikkeling als Samenhangende Object Registratie (SOR) gaat impact hebben op DTB, BGT, Kerngis en BKN. Een enkele partij verwacht dat door de omgevingswet geo-registraties er anders uit gaan zien.
11	Welke mogelijkheden ziet u om innovatie en onderzoeksmogelijkheden een prominente plek binnen deze aanbesteding te geven? Hoe zou dit in een contract moeten worden georganiseerd?
A:	Voor de meeste partijen is samenwerking met de opdrachtgever de belangrijkste succesfactor, waarbij de opdrachtnemer al vroeg bij de vraagstelling wordt betrokken. Er dient voldoende budget beschikbaar te zijn. Daarbij dienen de specificaties minder dichtgetimmerd te zijn en voor ongeveer de helft van de partijen is een AGILE-benadering een gewenste aanpak.

12	Kunt u aangeven of u van mening bent dat innovatie met betrekking tot Geo-informatie en GIS-dienstverlening in aparte innovatie-percelen moet worden ondergebracht of gezamenlijk in één perceel?
A:	Deze vraag is door de marktpartijen verschillend geïnterpreteerd hetgeen deels lijkt dit te komen door de vraagstelling. Op het onderwerp wordt wisselend gereageerd. Circa de helft van de marktpartijen is van mening dat een innovatieperceel gescheiden moet worden van het Geo- en GIS-perceel terwijl andere marktpartijen van mening zijn dat het logisch is dat innovatie juist meegenomen moet worden in het Geo- en GIS-perceel.
13	Wat verwacht u van RWS om innovaties te laten slagen?
A:	De meeste marktpartijen geven aan dat een open dialoog met de markt en een flexibele mindset hiervoor nodig is. Het is belangrijk om gebruikers te betrekken. Door marktpartijen wordt een aantal belangrijke voorwaarden genoemd zoals: <ul style="list-style-type: none"> • het creëren van een experimenteerruimte of innovatielab. • ruimte in de specificaties • voldoende budget beschikbaar stellen • open samenwerking Enkele marktpartijen geven aan dat om innovatie te laten slagen beide partijen zich er bewust van dienen te zijn dat een terugverdienmodel noodzakelijk is, zowel voor opdrachtnemer als opdrachtgever. Door een marktpartij wordt gesteld dat RWS de richting moet aangeven en dat de markt de oplossing bepaalt.
Aanbesteding en contractering	
14	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 kwaliteitscriteria) en waarom? Welke verhouding in percentages zou tussen respectievelijk prijs/kwaliteit en respectievelijk de drie kwaliteitscriteria gegeven moeten worden en waarom?
A:	Op vraag a wordt divers gereageerd. Als kwaliteitscriteria werden vooral genoemd: kwaliteit en continuïteit van de dienstverlening, samenwerking tussen RWS en de opdrachtnemer, kennis en kunde, innovatie en duurzaamheid. Ook werden aantoonbare ervaring en referenties genoemd, ook al zijn die eerder aan te merken als geschiktheidscriteria. Op vraag b wordt ook verschillend gereageerd maar de meeste marktpartijen zouden voor de verhouding 70% kwaliteit en 30% prijs of daaromtrent kiezen.
15	Wat is voor u een interessante looptijd van de contracten (percelen) met het oog op eventuele investeringen, voor deze aanbesteding? Kunt u dit motiveren, denk daarbij onder andere aan scope, systeemkosten, kennis en expertise, innovatiemogelijkheden en overige randvoorwaarden?
A:	De meeste marktpartijen geven de voorkeur aan een looptijd van vier jaar met één of meer optionele jaren. Dit is nodig om voldoende ruimte te hebben voor innovatieve oplossingen, te investeren in kennis en expertise, voor het opbouwen van een succesvolle samenwerking met RWS als partner, en om de investeringskosten terug te kunnen verdienen.
16	Waar moet RWS volgens uw visie aan voldoen om goed regie te kunnen uitvoeren op de dienstverlening?
A:	Een aantal marktpartijen geeft aan dat RWS meer functioneel moet specificeren en meer moet loslaten (hands-off approach). Zo geeft een marktpartij aan dat om goed regie te kunnen uitvoeren op de gevraagde dienstverlening RWS zich zal moeten bekwamen in de 'kunst van het loslaten'. Uit de beschrijving maakt de marktpartij op dat RWS zelf nog heel erg bezig is met de technische (Hoe)-vraag en zich meer

	<p>zal moeten gaan concentreren op de functionele (Wie, Wat en Waarom) vraag. Dit betekent dat mensen andere competenties moeten ontwikkelen, andere rollen krijgen en ook meer open moeten staan voor verandering en vernieuwing vanuit de te selecteren marktpartijen.</p> <p>Marktpartijen geven aan dat samenwerking in de vorm van een partnerschap tussen RWS en de opdrachtnemer belangrijk is.</p> <p>Verder is er behoefte aan een duidelijke visie op de informatiebehoefte en de (meerjarige) planning zodat helder is voor de opdrachtnemer wat er van hem wordt verlangd.</p> <p>In de gesprekken is door de marktpartijen wel begrip getoond voor de eisen die voortvloeien uit het bouwstenen beleid van RWS: Te realiseren GIS-oplossingen die worden gehost op het RWS-platform (viewers e.d.) moeten daar probleemloos functioneren en dienen dus te zijn gebaseerd op de RWS-GIS-bouwstenen. Maar ook daar zou RWS naar de mening van de marktpartijen zoveel mogelijk functioneel moeten specificeren en zoveel mogelijk de combinatie van gebruikte RWS-bouwstenen aan de Opdrachtnemer moeten overlaten.</p>
17	<p>Wat zouden voor u redenen kunnen zijn om wel of niet deel te nemen aan de aanbestedingsprocedure?</p>
A:	<p>De meeste marktpartijen geven aan geïnteresseerd te zijn in deze aanbesteding. Enkele marktpartijen geven aan dat hun interesse meer bij een van de percelen (Geo of GIS) ligt, maar dit wordt niet als bezwaar gezien omdat ze aangeven in dat geval de samenwerking opzoeken met andere partijen. De mogelijkheid en ruimte om innovatieve software of oplossingen te leveren wordt verder genoemd. Een marktpartij overweegt deel te nemen aan de uitvraag als mogelijkheden bestaan om met andere software dan GeoWeb te werken aan de ontwikkeling van GIS-/informatieproducten.</p> <p>Als redenen om niet mee te doen worden onder meer aangevoerd: onduidelijkheden in de aanbesteding:</p> <ul style="list-style-type: none"> • onduidelijkheden in de verantwoordelijkheden tussen RWS en de opdrachtnemer; • een technische uitvraag in plaats van een functionele uitvraag; • een gebrek aan openheid van RWS voor verandering met als gevolg een belemmering voor innovatie en efficiency.
18	<p>Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen of ziet u nog risico's of kansen voor RWS met betrekking tot de voorgenomen aanbesteding?</p>
A:	<p>Een marktpartij geeft aan dat het contract interessanter kan worden door actief op zoek te gaan naar verruiming van de scope als er nieuwe informatiebehoefte ontstaat.</p> <p>Een marktpartij geeft aan dat innovativiteit vaak bij de kleine bedrijven zit en vertrouwt er op dat deze aanbesteding hiervoor open staat en dat samenwerking tussen verschillende partijen wordt gestimuleerd.</p> <p>De reactie van de meeste marktpartijen op deze vraag bleek al grotendeels uit de antwoorden op de eerdere vragen.</p>