

Marktconsultatiedocument Warmtebeeldcamera's

Nederlands Instituut Publieke Veiligheid
Kemperbergerweg 783
6816 RW Arnhem
www.nipv.nl
info@nipv.nl
088 274 7400

Colofon

Opdrachtgever:	Nederlands Instituut Publieke Veiligheid
Contactpersoon:	Thomas Knol
Titel:	Marktconsultatie document Warmtebeeldcamera's
Datum:	1 november 2024
Status:	Definitief
Versie:	1.0

Voorwoord

Het Nederlands Instituut Publieke Veiligheid (NIPV) is voornemens om ten behoeve van onderstaande veiligheidsregio's Warmtebeeldcamera's (hierna te noemen WBC's) en toebehoren aan te besteden.

De deelnemende veiligheidsregio's aan deze marktconsultatie zijn:

VR Zaanstreek-Waterland

VR Hollands Midden

VR Noord-Holland-Noord

VR Brabant-Zuidoost

VR Gelderland-Midden

VR Zuid-Holland Zuid

VR Gelderland-Zuid

VR Drenthe

VR Frylan

VR Amsterdam-Amstelland

VR Zuid-Limburg

De uitkomst van deze marktconsultatie dient ter bepaling van de aanbestedingsstrategie en wordt eventueel ingezet ter voorbereiding op een aanbestedingen of, indien passend, een eventuele percelenindeling en zal een belangrijke bijdrage leveren voor de keuzes die dienen te worden gemaakt, ook ten aanzien van de scope.

De scope van de marktconsultatie betreft de productgroep warmtebeeldcamera's.

Deze marktconsultatie is bedoeld om de mogelijkheden in de markt te verkennen in aanloop naar de aanbestedingsprocedure. Het NIPV wil graag geheel vrijblijvend en zonder verplichtingen horen hoe uw bedrijf een bijdrage kan leveren aan de levering van de producten.

Inhoud

1	Inleiding	4
1.1	Algemene informatie het NIPV	4
1.2	Doel van de marktconsultatie	4
1.3	Huidige situatie	5
1.4	Gewenste situatie	5
1.5	Verwachting deelnemende marktpartijen	5
2	Procedure marktconsultatie	6
2.1	Vorm	6
2.2	Voorbehoud	6
2.3	Contactpersoon	7
2.4	Planning	7
2.5	Stellen van vragen	7
2.6	Instructies voor beantwoording	7
3	Vragen	8

1 Inleiding

1.1 Algemene informatie het NIPV

Het Nederlands Instituut Publieke Veiligheid (NIPV) is het publiek kennisinstituut dat veiligheidsregio's, Rijksoverheid en crisispartners onderling verbindt en versterkt met onderzoek, onderwijs, ondersteuning en informatie. Het NIPV fungeert als een centre of expertise als het gaat om hoogwaardige kennis van crisisbeheersing en brandweezorg. Zo dragen wij bij aan een veiliger en veerkrachtiger Nederland.

Het NIPV is een bij wet opgericht zelfstandig bestuursorgaan. De positie van het NIPV is vastgelegd in de Wet veiligheidsregio's. Het NIPV heeft een locatie in Arnhem en twee locaties in Zoetermeer. Bij het NIPV werken ruim 300 medewerkers en circa 700 personen die via een vorm van externe inhuur worden ingezet.

Het NIPV bestaat uit verschillende organisatieonderdelen. Meer informatie treft u aan op: www.nipv.nl.

1.2 Doel van de marktconsultatie

Dit document heeft als doel geïnteresseerde marktpartijen inzicht te bieden in de context van de opdracht.

Met deze marktconsultatie willen de Veiligheidsregio's en het NIPV een duidelijk beeld krijgen van wat de mogelijkheden en (eventuele) beperkingen zijn en tevens het concept programma van eisen toetsen.

De uitkomsten van de marktconsultatie zullen ten behoeven van onderstaande doelen worden gebruikt:

- Voor het bepalen van een aanbestedingsstrategie;
- Inzicht te verkrijgen in de samenstelling van de huidige markt, zoals producenten en leveranciers;
- Inzicht te verkrijgen in de trends, ontwikkelingen, technische mogelijkheden en producten op de markt bij leveranciers;
- Inzicht te verkrijgen in verkrijgbare materialen;
- Inzicht te krijgen in duurzame ontwikkelingen;
- Eenduidige en objectieve informatie verzamelen;
- De mogelijkheden en kansen die de markt ziet voor deze opdracht in kaart brengen;
- Leveranciers stimuleren om ideeën en oplossingen in te brengen in het kader van de voorbereiding van de Europese aanbesteding;
- Het kunnen bepalen van een aanbestedingsstrategie, eisen, mogelijke nadere planningen en objectieve gunningscriteria.

Het is niet de bedoeling dat op dit moment concrete aanbiedingen worden gedaan.

In hoofdstuk 3 zijn de onderwerpen en vragen opgenomen waarop het NIPV graag input/antwoord van u ontvangt.

1.3 Huidige situatie

Het NIPV heeft in opdracht, en ten behoeve van, verschillende Veiligheidsregio's een contract gesloten voor handheld WBC's en toebehoren voor op voertuigen van de brandweer, alsmede tot het leveren van aanverwante diensten. Dit contract voor handheld WBC's en toebehoren loopt af op 31 mei 2025. Het NIPV is tevreden over de geleverde producten en dienstverlening tijdens dit contract.

1.4 Gewenste situatie

Het NIPV is voornemens om in 2025 een overeenkomst te sluiten voor handheld WBC's en toebehoren voor op voertuigen van de brandweer, alsmede tot het leveren van toebehoren voor de Veiligheidsregio's. Voordat het NIPV de aanbesteding start, is de wens uitgesproken om eerst meer informatie in te winnen over de huidige mogelijkheden met betrekking tot WBC's en de ontwikkelingen die de markt hiervoor verwacht, zodat dit afgestemd kan worden op de wensen van het NIPV/de veiligheidsregio's en meegenomen kan worden tijdens het opstellen van de aanbestedingsdocumenten.

1.5 Verwachting deelnemende marktpartijen

Alle geïnteresseerde partijen wordt gevraagd mee te werken aan het beantwoorden van de vragen van het NIPV.

2 Procedure marktconsultatie

2.1 Vorm

Het NIPV kiest ervoor om de marktconsultatie openbaar te publiceren op TenderNed en de marktpartijen in eerste instantie te vragen om hun antwoorden op de vragen schriftelijk in te dienen. Indien de gegeven antwoorden op de vragen uit de marktconsultatie een verduidelijking of toelichting behoeven, zal hierna mogelijk nog een (online) mondeling gesprek worden georganiseerd met één of meerdere marktpartijen.

2.2 Voorbehoud

- Het NIPV vergoedt op geen enkele wijze kosten verbonden aan beantwoording van dit document of daaraan gerelateerde activiteiten. Het deelnemen aan de marktconsultatie is voor marktpartijen en het NIPV vrijblijvend.
- Partijen die deelnemen aan de marktconsultatie zullen bij de (Europese) aanbesteding niet bevoor- of benadeeld worden. Alle partijen zullen over dezelfde informatie beschikken. Informatie die (commercieel) vertrouwelijk is, zal niet worden opgenomen in het verslag van de marktconsultatie en de aanbestedingsstukken.
- Van de marktconsultatie wordt een verslag gemaakt. Het verslag zal deel uitmaken van de documenten die ter beschikking worden gesteld tijdens de (Europese) aanbesteding met inachtneming van het vertrouwelijke karakter van concurrentiegevoelige informatie.
- Deze marktconsultatie dient uitdrukkelijk niet om een voorselectie te maken van marktpartijen in het kader van een mogelijke toekomstige aanbesteding. Evenmin vindt op enige wijze uitsluiting van bij de marktconsultatie betrokken partijen plaats in een mogelijke aanbesteding.
- Het NIPV houdt zich het recht voor om geen vervolg te geven aan deze marktconsultatie of afhankelijk van de uitkomst hiervan een bij de leveranciersmarkt passende verwervingsstrategie te kiezen.
- Er kunnen door marktpartijen geen rechten worden ontleend aan de ten behoeve van de marktconsultatie verstrekte informatie.
- De informatie die wordt verstrekt gedurende de marktconsultatie kan aanzienlijk afwijken van de informatie die in een later stadium wordt verstrekt ten aanzien van de aanbestedingsprocedure.
- De beantwoording van marktpartijen in deze marktconsultatie wordt eigendom van het NIPV. Het NIPV zal de verkregen informatie zorgvuldig behandelen en concurrentiegevoelige informatie vertrouwelijk behandelen.
- Het staat het NIPV vrij om de marktconsultatie – om welke reden dan ook – op ieder gewenst moment te beëindigen.
- Door deel te nemen aan de marktconsultatie geven partijen te kennen onvoorwaardelijk akkoord te zijn met deze bepalingen.
- De voertaal van deze marktconsultatie is Nederlands.

2.3 Contactpersoon

Naam: Thomas Knol

Functie: inkoopadviseur

Tijdens de marktconsultatie verloopt alle communicatie met het NIPV via bovenstaande contactpersoon. Indien er vragen of opmerkingen zijn over dit document, kunt u zich via de TenderNed-berichtenmodule richten tot de contactpersoon. Eventuele aanvullingen en correcties op de marktconsultaties zullen door het NIPV worden gepubliceerd op TenderNed.

2.4 Planning

Voor de marktconsultatie WBC's heeft het NIPV de volgende planning beoogd:

	Actie	Datum
1.	Publiceren marktconsultatie op TenderNed	1 november 2024
2.	Uiterste datum ontvangst eventuele vragen over deze marktconsultatie	7 november 2024
3.	Publiceren nota van inlichtingen	14 november 2024
4.	Uiterste datum inlevering antwoorden door geïnteresseerde marktpartijen	21 november 2024
5.	Eventuele verdiepende (online) gesprekken	N.t.b.

2.5 Stellen van vragen

Wanneer u zelf vragen heeft, kunt u deze via de berichtenmodule van TenderNed aan het NIPV stellen, conform de planning. Het NIPV zal de vragen verzamelen en geanonimiseerd beantwoorden via TenderNed.

2.6 Instructies voor beantwoording

Omwille van een efficiënte tijdsbesteding bij zowel het NIPV als de respondenten willen we graag een compacte beschrijving van uw mogelijkheden ten aanzien van het beoogde project ontvangen. We willen u dan ook vragen om de beantwoording van de vragen, in te vullen in het Bijlage 1.

3 Vragen

De volgende vragen wenst het NIPV graag schriftelijk beantwoord te krijgen.

NB: Alle partijen hebben hetzelfde vragen format ontvangen in het kader van deze marktconsultatie. Het kan dus zijn dat een vraag voor u niet van toepassing is. In dat geval kunt u dat als antwoord aangeven.

3.1 Algemene vragen

Organisatie algemeen		
1.	Naam organisatie:	
2.	Naam en contactgegevens contactpersoon:	
3.	Wat is de grootte van uw organisatie, uitgedrukt in het aantal FTE dat u in dienst heeft?	
4.	Werkt u samen met andere bedrijven / onderaannemers in de keten? Zo ja, op welke aspecten?	
5.	Welke onderscheidende aspecten op het gebied van Warmtebeeldcamera's ziet u in de markt?	

Marktsituatie		
1.	Hoe zou u de huidige marktsituatie omschrijven? Ga in op het aantal aanbieders, de verhouding tussen de aanbieders op het gebied van marktaandeel, het lokale, regionale, nationale of internationale karakter van de markt en de ontwikkelingen op de markt in brede zin.	

3.2 Vragen over de opdracht en voorwaarden

Organisatie - opdracht		
1.	Onze uitgangspunten op het gebied van dit project/deze opdrachten zijn verwoord in paragraaf 1.4. Op welke manier kunnen we volgens u dit doel het beste nastreven?	
2.	Hoe zou u de kwaliteit, die u gedurende de looptijd van de overeenkomst kan leveren, van uw product beschrijven?	
3.	Wat is voor uw organisatie de ideale manier van samenwerken als het gaat om de dienstverlening omtrent de WBC? Ga in op het maken van afspraken, het zorgen voor vertrouwen tussen opdrachtgever en opdrachtnemer en rolverdeling.	

Prijstelling		
1.	Wat is een marktconforme richtprijs voor de door u aanbevolen WBC's en bent u bereid een opencalculatie te leveren?	
2.	Hoe is deze prijs opgebouwd en wat zijn de kostprijsbepalende factoren?	

Garantie		
1.	Hoe lang wordt er garantie gegeven op een warmtebeeldcamera? - Wat valt buiten deze garantie?	
2.	Wat is de termijn van het repareren van een warmtebeeldcamera?	
3.	Kunt u de doorlooptijd van reparaties aangeven?	

Innovaties en ontwikkelingen		
1.	Welke technologische, of op andere relevante gebieden, zijn er innovaties en ontwikkelingen te verwachten in de komende jaren?	
2.	Het NIPV wil een overeenkomst afsluiten voor een periode van 8 jaar. In die periode vinden mogelijke innovaties plaats die invloed hebben op de warmtebeeldcamera's. Het NIPV wil daarom graag een innovatieclausule opnemen in de overeenkomst (zie hieronder). Kunt u zich vinden in de clausule? Zo nee, geef aan wat u zou wijzigen.	

Artikel 11. Innovatievoorstel

- De Opdrachtgever voert zijn taken uit in (levens)gevaarlijke situaties. De Opdrachtgever wenst daarom te allen tijde gebruik te kunnen maken van “state of the art” diensten/producten. De Opdrachtgever streeft in dat kader continu naar verbetering van bestaande processen. De Opdrachtgever wenst met dat doel onder deze Raamovereenkomst gebruik te maken van (technische) ontwikkelingen die zich gedurende de looptijd van deze Raamovereenkomst voordoen ten aanzien van de producten die voorwerp zijn van deze Raamovereenkomst. In verband daarmee streeft de Opdrachtnemer ernaar de Opdrachtgever “state of the art” producten/diensten te leveren.
- Om te bewerkstelligen dat de Opdrachtgever gebruik kan maken van “state of the art” producten/diensten, dient de Opdrachtnemer innovatievoorstellen te doen zoals beschreven in dit artikel.
- De Opdrachtnemer dient één maal per jaar, voor het eerst in 2026, een innovatievoorstel in bij de Opdrachtgever.
- Het in de leden 2 en 3 van dit artikel bedoelde innovatievoorstel heeft betrekking op innovatie conform de meest recente stand van de techniek. Als meest recente stand van de techniek zoals genoemd in voorgaande volzin merkt de Opdrachtgever aan techniek die niet ouder is dan maximaal twaalf (12) maanden teruggerekend vanaf het tijdstip van indiening van het betreffende innovatievoorstel bij de Opdrachtgever.
- De Opdrachtgever beslist of het innovatievoorstel wordt geaccepteerd en ingevoerd. De beslissing tot acceptatie hangt onder meer (doch niet uitsluitend) af van de mate waarin de Opdrachtgever de voorgestelde innovatie dienstig acht aan het beoogde gebruik van de producten, de mate van impact die de wijziging van het geleverde heeft op het gebruik van de producten, de verhouding tussen die impact en het verwachte voordeel van de innovatie, alsmede de verhouding tussen het verwachte voordeel van de innovatie en de eventueel daarmee gepaard gaande prijsstijging.

6. Indien het accepteren van een innovatievoorstel leidt tot een prijsstijging, moet dit onderbouwd zijn toegelicht in het voorstel. Het staat de Opdrachtgever te allen tijde vrij om een prijsstijging niet te accepteren, dan wel geen gebruik te maken van het innovatievoorstel.

7. De Opdrachtgever behoudt te allen tijde het recht op levering van de producten waarin geen innovatie is doorgevoerd vanaf het tijdstip van inwerkingtreding van de Raamovereenkomst of – indien en voor zover van toepassing – vanaf de laatst doorgevoerde innovatie waarmee de Opdrachtgever schriftelijk heeft ingestemd en die door de Opdrachtnemer is doorgevoerd. De beslissing om een innovatievoorstel niet te accepteren, althans de gewenste (voortzetting van de) levering van de producten waarin de voorgestelde innovatie niet is doorgevoerd, wijzigt niet de (voorwaarden van de) Raamovereenkomst, noch is de Opdrachtnemer gerechtigd tot een verhoging van de overeengekomen prijs per product.

8. Indien zich geen (relevante) innovatie voordoet ter zake van de producten, dient de Opdrachtnemer de Opdrachtgever daarover schriftelijk gemotiveerd te informeren op het tijdstip waarop de Opdrachtnemer anders een innovatievoorstel zou moeten indienen.

9. De Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de actualiteit van de stand van de techniek waarop de Opdrachtnemer zijn innovatievoorstel baseert en de motivering van het uitblijven van een innovatievoorstel van de Opdrachtnemer, te toetsen door middel van de uitvoering van een benchmark.

3.3 Vragen over het product

Technische eisen		
1.	Welk type camera kunt u in 2025 aanbieden die minimaal voldoet aan onderstaande eisen: - Beeldscherm van minimaal 3,5" in diameter - Gewicht minder dan 1,5 kg	
2.	Is het mogelijk dat wanneer de camera aangaat, deze gelijk alle beelden opneemt? - Wat doet dit met de accu – en batterijduur? - Wat doet dit met de levensduur van de accu? - Zijn er meerdere standen mogelijk op de camera?	

	- Wat is de minimale opnameduur van de camera? - Is het mogelijk om de opslag van de camera ook uit te breiden?	
3.	Op welke wijze wordt gewaarborgd dat elektromagnetische interventie met C2000 portofoons of andere apparatuur wordt voorkomen? Ga ook in op de waarborg dat elektromagnetische velden niet interneren met het dockingsstation.	
4.	Voldoet de warmtebeeldcamera aan de NFPA en zo ja welke NFPA is dit?	
3.	Is de warmtebeeldcamera ATEX gecertificeerd?	
4.	Wat is de resolutie van het beeldscherm (afleesbaarheid)?	
5.	Wat zijn de aansluitwaarden van de dockingstation/lader?	
6.	Zijn er verschillende soorten dockingstations? Zo ja, licht toe welke.	
7.	Wat zijn de maten van het dockingstation? Zo ja, licht toe welke dat zijn.	
8.	Hoe lang kan de levering van onderdelen gegarandeerd worden?	

Accu		
1.	Wat is de gemiddelde levensduur van de accu?	
2.	Wat is de oplaadtijd van de accu?	
3.	Is de accu beveiligd tegen overbelasting tijdens het gebruik en het opladen?	

Concept programma van eisen (bijlage 2: programma van eisen)*		
1.	Kan uw organisatie het product conform de genoemde eisen ontwikkelen en leveren?	
2.	Zijn er eisen opgenomen die naar uw inzicht overbodig zijn, omdat bijvoorbeeld de gevraagde functies ook op een andere manier haalbaar zijn? Zo ja, welke en hoe zijn deze haalbaar?	
3.	Kunt u op basis van het concept programma van eisen aangeven of: a. Er eisen gesteld worden die volgens u onnodig beperkend zijn? b. Er eisen gesteld worden die volgens u onnodig kostenverhogend zijn? c. Er eisen gesteld worden die volgens u onduidelijk zijn? d. Er eisen gesteld worden die volgens u om een andere reden niet wenselijk zijn? e. Er eisen zijn die volgens u toegevoegd moeten worden? Indien ja, graag aangeven welke? Indien u op bovenstaande vragen 'ja' hebt geantwoord, licht uw antwoord toe.	

* Let op dat het gaat om een concept programma van eisen. Het kan zijn dat, bijvoorbeeld op basis van de opgehaalde informatie uit de marktconsultatie, het programma van eisen wordt aangepast en dus veranderd is tijdens de aanbesteding. Het programma van eisen dat onderdeel uitmaakt van de aanbesteding is leidend.

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

1.	Hoe past uw organisatie momenteel de principes van de R-ladder (Refuse, Reduce, Reuse, Repair, Recycle) toe bij de aanschaf, het gebruik en de levensduurverlenging van warmtebeeldcamera's?	
2.	Zijn er mogelijkheden voor het verbeteren van hiervoor genoemde circulaire strategieën, zoals het repareren van defecte camera's, het hergebruiken van onderdelen of het recyclen van oude apparatuur? Licht toe, ga in op de uitdagingen of oplossingen die u ziet bij de implementatie van deze strategieën in de praktijk.	

3.4 Vragen over de aanbesteding

Aanbesteding		
1.	Welke tips of suggesties heeft u waarmee het NIPV haar voordeel zou kunnen doen t.b.v. deze aanbesteding?	
2.	Welke kansen ziet u op het gebied van warmtebeeldcamera's in de komende acht jaar waar het NIPV van kan profiteren?	
3.	Welke risico's ziet u op het gebied van warmtebeeldcamera's in de komende acht jaar voor het NIPV?	
4.	Wat zouden voor u redenen kunnen zijn om wel of niet deel te nemen aan de voorgenomen aanbesteding?	
5.	Het NIPV wil gezien de levensduur van de warmtebeeldcamera's een contract afsluiten voor een periode van acht jaar. Kunt u zich vinden in deze looptijd? Zo niet, licht toe waarom niet en welke looptijd u voorstelt.	