



Verslag marktconsultatie

Procesautomatisering

Referentienummer: TN587802

Datum: 1 mei 2026

Uitgave:

Waterschap Hunze en Aa's

Postadres: Bezoekadres:
Postbus 195 Aquapark 1
9640 AD Veendam 9641 PJ Veendam

© Waterschap Hunze en Aa's

Gehele of gedeeltelijke overneming, reproductie of bewerking van de inhoud van dit document, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Waterschap Hunze en Aa's is verboden, behoudens de beperking bij de wet gesteld.

Beschrijving Waterschap Hunze en Aa's

Waterschap Hunze en Aa's zorgt voor schoon en voldoende water in kanaal, meer of sloot. Voor sterke dijken die beschermen tegen overstromingen. En voor waterwegen die goed bevaarbaar zijn. Daarbij wordt rekening gehouden met de verschillende belangen van natuur, landbouw en recreatie, binnen haar verzorgingsgebied.

Waterschap Hunze en Aa's heeft ca. 340 medewerkers. Deze zijn werkzaam in het hoofdkantoor en laboratorium in Veendam en op diverse buitenlocaties. Het waterschap is georganiseerd in vier afdelingen, namelijk;

- Schoon Water (SW),
- Veilig en Voldoende Water (VVW),
- Personeel, Financiën en Bedrijfsvoering (PFB) en
- Beleid, Projecten en Laboratorium (BPL).

Kerncijfers Hunze en Aa's

| | |
|----------------------------------|-------------------|
| Oppervlakte | : 207.000 hectare |
| Inwoners | : 490.000 |
| Lengte zeedijk | : 28 kilometer |
| Lengte kaden | : 1.470 kilometer |
| Lengte beken, kanalen en sloten | : 3.630 kilometer |
| Capaciteit waterbergingsgebieden | : 52,5 miljoen m3 |
| Zeegemalen | : 3 |
| Gemalen | : 168 |
| Stuwen | : 1.706 |
| Sluizen | : 45 |
| Rioolwaterzuiveringen | : 13 |



Voor meer informatie over het Waterschap kunt u op de website kijken: www.hunzeenaas.nl.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het Waterschap heeft ter voorbereiding op de aanbesteding procesautomatisering een openbare marktconsultatie uitgevoerd. Waterschap Hunze en Aa's hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wilde hen via deze marktconsultatie vroegtijdig en actief betrekken voordat de voorgenomen aanbesteding van start gaat.

1.2 Doel van de marktconsultatie

Het doel van deze marktconsultatie is:

1. Inzicht krijgen in nieuwe marktontwikkelingen
2. Inzicht krijgen in de volledigheid van de specificaties en eisen
3. Inzicht en input krijgen bij de opzet en uitvoering van de aanbesteding
4. Inzicht met betrekking tot de gewenste contract-opzet

Wij benadrukken dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van een aanbesteding en dat er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie zijn door ons (wanneer relevant) gebruikt in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken. Wij behouden ons het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken. Wij proberen zo transparant mogelijk te werk te gaan, door een algemeen verslag van de marktconsultatie toe te voegen aan de aanbestedingsdocumenten.

1.3 Gevolgde route

De aanpak van de marktconsultatie ging op hoofdlijnen als volgt:

1. Uitzetten van de schriftelijke marktconsultatie voorafgaand aan de aanbesteding om mogelijkheden en definitieve scope te bepalen;
2. De geïnteresseerde marktpartijen werden verzocht om de in het marktconsultatiedocument onder hoofdstuk 4 opgenomen vragen te beantwoorden;
3. Schriftelijke beantwoording van de marktconsultatie door de deelnemende marktpartijen;
4. Afhankelijk van de beantwoording van de vragen was het mogelijk dat een aantal marktpartijen werden uitgenodigd voor een toelichtend gesprek;
5. De verkregen informatie uit de marktconsultatie is door ons gebruikt waar mogelijk en relevant in de voorbereiding van de aanbesteding en in de aanbestedingsstukken.

1.4 Doelgroep

Deze marktconsultatie voor de aanbesteding Procesautomatisering richtte zich tot bedrijven in de markt die geïnteresseerd zijn om de omschreven opdracht uit te voeren.

2. Procedure

2.1 Procedure

Deze marktconsultatie is op 12 maart 2025 via Merzell gepubliceerd met doorgeleiding naar Tendermed. De gehele procedure is vervolgens via Merzell en de daar gestelde voorschriften verlopen.

2.2 Deelnemers

De deadline voor het indienen van de beantwoording op de marktconsultatie was op donderdag 17 april, 12:00 uur. Er hebben 9 bedrijven afzonderlijk de antwoorden op de gestelde vragen ingediend via het aanbestedingsplatform Merzell. Naar aanleiding van de ingediende antwoorden zijn er 5 bedrijven uitgenodigd voor een toelichtend/ verdiepend gesprek op het kantoor van het Waterschap.

2.3 Afronding marktconsultatie en terugkoppeling

Het projectteam heeft de marktconsultatie afgerond door een verslag van de marktconsultatie uit te werken en op te nemen als bijlage in de aanbesteding. In het verslag zijn de, naar het oordeel van het projectteam, belangrijkste conclusies van de marktconsultatie (geanonimiseerd) opgenomen. Het verslag bevat de conclusies zoals deze door het projectteam zijn verwoord. De inhoud van het verslag is niet in concept afgestemd met deelnemende marktpartijen.

2.4 Overige voorwaarden en uitgangspunten

De marktconsultatie is gehouden onder de volgende voorwaarden:

- De deelname is geheel vrijwillig en vrijblijvend.
- Er worden geen vergoedingen gegeven voor gemaakte of te maken kosten, verbonden aan de marktconsultatie.
- Het verslag van deze marktconsultatie zal opgenomen worden in een eventuele aanbestedingsprocedure. Er vloeien geen consequenties voort uit de deelname aan de marktconsultatie, ten aanzien van een eventuele aanbestedingsprocedure in de toekomst. Er ontstaan geen voorkeursposities of uitsluitingsgronden door deelname aan de marktconsultatie.
- Gezien het vrijblijvende karakter van de marktconsultatie, kunnen er geen rechten ontleend worden aan enige informatie verstrekt in het kader van deze marktconsultatie.
- Bij de start van een eventuele aanbestedingsprocedure stellen wij het verslag van de marktconsultatie voor een ieder beschikbaar om de eventuele aanbestedingsprocedure objectief, transparant en non-discriminatoire te kunnen laten verlopen (ter voorkoming van beperking van mededinging voor enige partij).
- Daarnaast is het van belang te weten dat informatie uit deze marktconsultatie kan afwijken van informatie die later in het kader van een eventuele voorgenomen aanbesteding wordt verstrekt.
- Dit marktconsultatie document is slechts geschreven in het kader van de marktconsultatie voor deze aanbesteding. De marktconsultatie is geen uitnodiging om in te schrijven op de beoogde aanbesteding, waarvoor deze marktconsultatie als voorbereiding dient.
- Wij behouden ons het recht voor om de planning zoals in dit document geschetst is naar eigen inzicht aan te passen en/of het traject van de marktconsultatie geheel of gedeeltelijk te staken. Er kunnen op geen enkele wijze rechten worden ontleend aan de ten behoeve van de marktconsultatie verstrekte informatie. Dit geldt zowel voor het waterschap als voor de geïnteresseerde marktpartijen.
- Door deelname aan de marktconsultatie verklaart de geïnteresseerde marktpartij akkoord te zijn met alle genoemde voorwaarden.
- De door middel van deze marktconsultatie aan het waterschap verstrekte informatie wordt vertrouwelijk behandeld en wordt niet gebruikt voor een ander doel dan het opdoen van marktkennis teneinde tot een kwalitatief beter plan van eisen te komen.

3. Resultaten marktconsultatie

In dit hoofdstuk wordt per vraag een samenvatting/conclusie uitgewerkt op basis van alle ontvangen antwoorden.

Vraag 1: Op welke manier onderscheidt uw organisatie zich binnen deze markt ten opzichte van de concurrentie?

De partijen onderscheiden zich vooral door hun brede technische expertise en multidisciplinaire aanpak. Veel organisaties bieden naast procesautomatisering ook aanvullende diensten zoals engineering, paneelbouw, softwareontwikkeling en onderhoud. Een aantal partijen benadrukt hun specialisatie in de watermarkt, inclusief uitgebreide certificeringen en ISO-normen. Innovatie is een belangrijk onderscheidend element: data-gedreven zuivering, cybersecurity en IT-OT integratie worden vaak genoemd.

Sommige partijen profileren zich als totaalaanbieder, anderen als flexibele partner die ook deeloplossingen kan leveren. Er is aandacht voor kennisdeling binnen teams en landelijke dekking, terwijl enkele partijen juist hun lokale aanwezigheid en korte communicatielijnen als voordeel zien. Ook worden 24/7 support, operatortrainingen en ervaring met simulatiemodellen genoemd als onderscheidende factoren.

Vraag 2: Welke marktontwikkelingen, risico's en kansen voorziet u in uw branche?

De belangrijkste trends zijn digitalisering, verduurzaming en strenge regelgeving (zoals cybersecurity en KRW). Vrijwel alle partijen signaleren een groot risico: tekort aan technisch personeel, veroorzaakt door vergrijzing en beperkte instroom vanuit opleidingen. Dit leidt tot een grotere vraag naar automatisering, remote monitoring en AI-toepassingen.

Kansen liggen in innovatie, zoals voorspellend onderhoud, data-analyse en integratie van nieuwe technologieën (IoT, cloud, digital twins). Ook samenwerking in de keten en raamcontracten worden genoemd als manieren om continuïteit te waarborgen. Sommige partijen wijzen op het belang van vroegtijdige opdrachtverstrekking om capaciteit veilig te stellen.

Daarnaast wordt gewezen op uitstel van projecten door stikstofproblematiek en netcongestie, wat risico's voor de keten kan opleveren. Tegelijkertijd biedt de energietransitie en de noodzaak tot waterveiligheid veel ruimte voor innovatieve projecten.

Vraag 3: Beoordeelt u de markt als aantrekkelijk voor nu en in de toekomst?

De watermarkt wordt door alle partijen als aantrekkelijk gezien, zowel nu als in de toekomst. De sector is stabiel en maatschappelijk relevant, met veel kansen door nieuwe regelgeving, renovatieopgaven en technologische ontwikkelingen. Uitdagingen zoals klimaatverandering, digitalisering en vergrijzing zorgen voor een dynamische markt.

Samenwerking en kennisdeling worden als belangrijke factoren genoemd om de kwaliteit van het werk te verhogen en voldoende gekwalificeerd personeel aan te trekken. Er is aandacht voor het garanderen van voldoende werkvolume, zodat investeringen in personeel en kennis lonend blijven. Ook wordt opgemerkt dat samenwerking tussen concurrenten steeds vaker voorkomt, wat leidt tot een nieuwe dynamiek en vaak een hogere kwaliteit van het werk.

Vraag 4: Voorziet u uit- of juist toetredende marktpartijen?

De meeste partijen verwachten dat toetreding vooral plaatsvindt vanuit andere sectoren, zoals chemie, olie & gas en IT, die zich door veranderende marktomstandigheden meer op de watermarkt gaan richten. Nieuwe toetreders zijn vaak kleinere, gespecialiseerde bedrijven. Uittreding wordt minder waarschijnlijk geacht, maar kan optreden als gevolg van kennisverlies door pensionering of onvoldoende referenties.

De markt wordt als redelijk stabiel gezien, met lichte bewegingen door overnames en samenwerking. Innovaties zoals AI trekken soms nieuwe partijen aan. Capaciteitsreservering door opdrachtgevers wordt genoemd als trend.

Vraag 5: In welke richting ontwikkelen de producten maar ook de processen zich? Waar vinden vooral de innovaties plaats?

Innovatie richt zich vooral op digitalisering, cybersecurity, data-analyse en automatisering. Industrie 4.0, IoT, AI en cloudoplossingen worden steeds belangrijker. Producten en processen worden geoptimaliseerd door het gebruik van sensoren, monitoring en data-gedreven sturing.

Er is een duidelijke trend naar integratie van IT en OT, standaardisatie en het genereren van software en tekeningen op basis van databases. Energie-efficiëntie, filtratie en duurzame materialen krijgen meer aandacht. Werkprocessen veranderen door nieuwe contractvormen en samenwerking in bouwteams.

Vraag 6: Wie zijn uw (belangrijkste) concurrenten binnen de uitgevraagde productcategorie in Nederland en daarbuiten?

De concurrentie bestaat vooral uit bekende systeemintegratoren binnen Nederland. Buitenlandse partijen spelen nauwelijks een rol. Samenwerking tussen concurrenten komt steeds vaker voor, bijvoorbeeld in raamovereenkomsten. De markt is relatief klein en specialistisch, waardoor de meeste partijen elkaar kennen en soms samen projecten uitvoeren.

Vraag 7: Kunt u het programma van eisen aanvullen met uw commentaar?

De meeste partijen vinden het positief dat het programma van eisen is meegestuurd en geven aan dit graag in een persoonlijk gesprek te bespreken. Er zijn opmerkingen over de wederkerigheid van personele eisen, cybersecurity-verantwoordelijkheden en de haalbaarheid van eisen rondom continuïteit en vervanging van personeel.

Sommige partijen adviseren om eisen meer op projectdoelstellingen te baseren en gezamenlijk templates voor documenten op te stellen. Er wordt gepleit voor duidelijke en realistische eisen, waarbij samenwerking en overleg centraal staan.

Vraag 8: Ziet u mogelijkheden om duurzaamheid onderdeel uit te laten maken van deze opdracht?

Duurzaamheid kan volgens de meeste partijen wel een rol spelen, bijvoorbeeld door energiezuinige componenten, hernieuwbare energie, CO2-prestatieladder, ISO 14001-certificering en het toepassen van refurbished producten.

Ook wordt gewezen op het belang van energieverbruik optimaliseren, remote werken, milieucertificeringen bij toeleveranciers en het bewust omgaan met transport en verpakkingsmaterialen. Sommige partijen zien minder mogelijkheden binnen PA-projecten, maar wel in de selectie van system integrators.

Vraag 9: Op welke wijze onderscheidt uw product/dienstverlening zich ten opzichte van uw concurrenten?

Partijen onderscheiden zich door proceskennis, proactieve communicatie, ervaring met specifieke standaarden en methoden, brede IT- en OT-expertise en het bieden van flexibele en betrouwbare dienstverlening.

Kernwaarden zoals samenwerking, innovatie en het nakomen van afspraken worden genoemd als onderscheidende factoren. Sommige partijen scoren hoog op duurzaamheid en sociale aspecten, anderen op technische kennis en ervaring met complexe projecten.

Vraag 10: Welke leerpunten uit eerder uitgevoerde aanbestedingen zou u ons willen meegeven?

Belangrijke leerpunten zijn het SMART formuleren van doelstellingen, duidelijke afbakening van uitgangspunten, het bieden van werkzekerheid en het vermijden van minicompetities op basis van prijs.

Er wordt geadviseerd om voldoende tijd en overlegmomenten in te plannen, duidelijke gunningscriteria op te stellen en feedback te geven op verbeterpunten. Samenwerking tussen opdrachtnemers en opdrachtgever wordt als positief ervaren, evenals het betrekken van interne organisatie bij de uitvraag.

Vraag 11: Kan u voldoen aan de (geschiktheid) eisen zoals opgenomen in paragraaf 2.2?

De meeste partijen kunnen grotendeels voldoen aan de gestelde eisen, maar certificering voor alle genoemde PLC-merken is vaak een aandachtspunt. ISO-certificeringen zijn meestal aanwezig of in aanvraag.

Er is ervaring met de gevraagde werkzaamheden en normen, maar soms wordt voorgesteld om ervaring en competentie zwaarder te laten wegen dan specifieke certificeringen. Continuïteit en ervaring met vergelijkbare projecten worden als belangrijk gezien.

Vraag 12: Ontbreken er gezien de scope van de uitvraag nog (geschiktheid) eisen die nog niet in paragraaf 2.2 staan?

Enkele partijen noemen aanvullende eisen zoals 24/7 support, ervaring met bibliotheekontwikkeling, lokale aanwezigheid en ondersteuning door gecertificeerde securitymedewerkers.

Er wordt geadviseerd om ervaring met specifieke standaarden (zoals AkvoNova) te waarderen en eisen aan het aantal gecertificeerde engineers te stellen. De meeste partijen vinden de uitvraag verder volledig.

Vraag 13: Wat zou het Waterschap in ieder geval mee moeten nemen/op moeten stellen om de scope en werkwijze van de AkvoNova standaard helder over te brengen tijdens de aanbesteding?

Het is belangrijk om duidelijkheid te geven over eigenaarschap, beheer en documentatie van de standaard. Een presentatie, workshop of demo wordt aanbevolen om de werking en integratie van de standaard toe te lichten.

Partijen willen weten wie verantwoordelijk is voor verdere ontwikkeling en onderhoud en welke tools en bouwstenen beschikbaar zijn. Volledige inzage in de softwarebibliotheek en gebruikershandleiding wordt als essentieel gezien.

Vraag 14: Voor procesautomatisering moet het waterschap voldoen aan de Cybersecurity Implementatierichtlijn. Hoe kan deze het beste meegenomen worden in de aanbesteding en uitvoering?

De CSIR en ISO/IEC-normen worden als basis genoemd. Partijen adviseren om concrete eisen en een plan van aanpak voor cybersecurity op te nemen, met audits en toetsmomenten tijdens de uitvoering.

Het opstellen van een uniform beveiligingsplan en het gezamenlijk bepalen van processen en documenten wordt aanbevolen. Specialistische op het gebied van cybersecurity kunnen via een apart perceel worden ingezet.

Het cyberbeveiligingsdossier moet als levend document worden behandeld, met periodieke updates en duidelijke verantwoordelijkheden.

Vraag 15: Welke bepalingen en elementen zouden volgens u terug moeten komen in de overeenkomst?

Belangrijke elementen zijn beperking van aansprakelijkheid, indexatieafspraken, factuurtermijnen, duidelijke scope, redelijke voorwaarden en KPI's voor duurzaamheid en kwaliteit.

Er wordt gepleit voor gelijkwaardige samenwerking, effectieve inwerkperiode, overdracht van data en duidelijke gunningscriteria. Flexibiliteit en ruimte voor voortschrijdend inzicht worden gewaardeerd.

Vraag 16: Hoe kijkt u aan tegen een looptijd van maximaal 8 tot 12 jaar? En hoe zou u deze het liefste opgebouwd zien worden (en waarom)?

Een lange looptijd wordt positief beoordeeld, bijvoorbeeld 6+2+2 jaar of 4+2x4 jaar. Dit biedt continuïteit en ruimte voor investeringen in personeel en kennis.

Partijen adviseren om de looptijd op te splitsen in fasen met evaluatiemomenten, zodat bijgestuurd kan worden op basis van resultaten. Flexibiliteit en een exit-strategie bij slechte prestaties worden als belangrijk gezien.

Vraag 17: Welke KPI's zou Hunze en Aa's mee moeten nemen in de overeenkomst? Op welke wijze kunnen deze gemeten worden?

KPI's zoals samenwerking, kwaliteit, planning, responsetijd bij storingen, klanttevredenheid en CSIR-compliance worden genoemd.

Metingen kunnen plaatsvinden via periodieke beoordelingen, SLA's, projectduur versus planning, en het aantal storingen en tijdsduur per storing. SMART geformuleerde KPI's en duidelijke terugkoppeling zijn belangrijk.

Vraag 18: Welke overlegfrequentie zou geschikt zijn? Welke onderwerpen zouden dan in ieder geval besproken moeten worden?

Overlegfrequentie varieert van maandelijks tot jaarlijks, afhankelijk van de fase en het aantal lopende projecten.

Onderwerpen zijn capaciteitsbepaling, voortgang, veiligheid, KPI's, planning, samenwerking en technische standaarden. Kick-off, progress meetings en design reviews worden als nuttig gezien.

Vraag 19: Welke indexatie bron en methode stelt u voor?

De meeste partijen adviseren jaarlijkse indexatie op basis van CBS-cijfers, cao-afspraken en actuele inkooprijzen.

Sommige partijen noemen specifieke cao's (Metaal en Techniek, Metalektro) en pleiten voor een gezamenlijke vaststelling van de indexatie.

Vraag 20: Hoe borgt het Waterschap dat er bij de uitvoering van de opdracht deskundig personeel wordt ingezet die voldoende ervaring heeft om de opdracht zelfstandig uit te voeren?

Borging kan plaatsvinden door eisen te stellen aan kwalificaties, ervaring en certificering in het aanbestedingsproces. Periodieke beoordeling en continuïteit in het werkaanbod helpen bij het vasthouden van een vast team.

Junior medewerkers werken onder begeleiding van ervaren engineers. De opdrachtnemer is verantwoordelijk voor het inzetten van gekwalificeerd personeel, met toezicht en controle door het waterschap.

Vraag 21: Op welke wijze zou de verdeling van de opdrachten het beste plaats kunnen vinden?

Verdeling kan plaatsvinden op basis van overleg, beschikbare capaciteit, omzet, planning, kennis en locatie.

Werkverdeling via werktafels en niet via minicompetitie wordt als positief ervaren. Transparante fasering en langetermijnplanning dragen bij aan een evenwichtige verdeling.

Vraag 22: Wat is u opgevallen aan deze marktconsultatie, welke vragen mist u, die u wel had verwacht?

Partijen vinden het opvallend dat veel gevraagd wordt naar marktpositie en cybersecurity. Sommige missen vragen over service, beheer en de rol van de opdrachtgever tijdens implementatie.

Een mondelinge consultatie wordt als waardevol gezien voor het verkrijgen van diepere inzichten.

Vraag 23: Heeft u nog aandachtspunten die u mee wilt geven voor de aanbesteding?

Belangrijk is om te leren van ervaringen bij andere overheidsorganisaties, voldoende contactmomenten met de markt te organiseren en ruimte te bieden voor dialoog en presentatie. Het betrekken van interne organisatie bij de uitvraag en het bieden van een gezonde werkrelatie worden als aandachtspunten genoemd.