



Bijlage 6 - Samenvatting Marktconsultatie

ZELFSCAN AS A SERVICE - CONDITIONERENDE ONDERZOEKEN

Referentienummer TN 609402

Concurrentiegericht dialogoog

1. Aanleiding en Opzet

In de voorbereiding op deze aanbesteding heeft Enexis (mede namens haar partners WML en Brabant Water) in het eerste kwartaal van 2026 een marktconsultatie uitgevoerd. Het doel van deze consultatie was om de technologische volwassenheid, de marktdynamiek en de haalbaarheid van een geautomatiseerde 'Zelfscan' voor conditionerende onderzoeken te toetsen. Er hebben diverse marktpartijen gereageerd, variërend van integrale ingenieurbureaus tot gespecialiseerde software- en dataproviders. De inzichten uit deze consultatie hebben mede de scope en strategie van de huidige aanbesteding gevormd.

2. Belangrijkste Inzichten

Technologische volwassenheid en Automatisering

Uit de reacties blijkt dat de markt voor geautomatiseerd conditionerend onderzoek volwassen is. De respondenten bevestigen dat het goed mogelijk is om op basis van GIS-kaartlagen en beslisbomen een geautomatiseerde triage (Groen/Oranje/Rood) uit te voeren. Voor een aanzienlijk deel van de tracés kan hiermee direct uitsluitel worden gegeven, wat de noodzaak voor menselijke tussenkomst in de ontwerpfase minimaliseert.

IT-Architectuur, API's en Integratie

De markt geeft duidelijk aan dat moderne portalen niet langer als opzichzelfstaande 'eilanden' hoeven te functioneren. Er is een brede ondersteuning voor API-first architecturen. Het naadloos integreren van de Zelfscan-engine in de bestaande ontwerpprocessen (zoals de Smart Design Tool van Enexis) en het faciliteren van Single Sign-On (SSO) voor externe aannemers wordt door de markt gezien als een haalbare en logische standaard.

Datakwaliteit en Data-eigenaarschap

Meerdere respondenten benadrukten het principe van "garbage in, garbage out". De betrouwbaarheid van de Zelfscan valt of staat met de actualiteit en dekkingsgraad van de onderliggende data. Het geautomatiseerd ontsluiten van openbare bronnen (zoals de Basisregistratie Ondergrond, gemeentelijke archieven en archeologische kaarten) is essentieel. Tevens is naar aanleiding van de consultatie geconcludeerd dat harde afspraken over data-soevereiniteit en een heldere exit-strategie cruciaal zijn voor de opdrachtgevers.

Ontvlechting van Software en Fysiek Veldwerk

De consultatie toonde aan dat er diverse bedrijfsmodellen in de markt bestaan. Sommige partijen bieden een portaal aan als onderdeel van een integrale dienstverlening (inclusief het fysieke bureau- en veldonderzoek), terwijl andere partijen zich puur als onafhankelijke SaaS-/dataleverancier positioneren. Om maximale objectiviteit in de triage te borgen en de flexibiliteit te behouden, hebben de opdrachtgevers besloten om de Zelfscan (de applicatie) als één landelijk perceel in de markt te zetten, strikt gescheiden van de latere regionale aanbestedingen voor de fysieke uitvoering van veldwerk.

Capaciteit in de Uitvoeringsmarkt

Tot slot werd door vrijwel alle respondenten de landelijke schaarste aan capaciteit in het fysieke veldwerk (met name op het gebied van ecologie en ontplofbare oorlogsresten) benoemd. De markt onderschrijft de visie van de opdrachtgevers dat een strenge, geautomatiseerde Zelfscan aan de voorkant essentieel is om onnodig veldwerk te voorkomen en de schaarse capaciteit in de markt optimaal te benutten.

3. Conclusie voor de Aanbesteding

De opdrachtgevers danken alle respondenten voor hun waardevolle en transparante inbreng. De input heeft geresulteerd in een aanbestedingsopzet waarbij de focus sterk ligt op applicatiesnelheid, robuuste API-integratie, hoge datakwaliteit en een gebruiksvriendelijke customer journey voor de engineers en aannemers.