



**Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud**

Boompjes 200
3011 XD Rotterdam
Postbus 556
3000 AN Rotterdam
T 010-4026042
www.rijkswaterstaat.nl

Datum
13 april 2016

Bijlage 3A:
Groep 1
Inkoop & contract

*BIJLAGE 3A Groep 1
Marktconsultatie CCTV*

Datum bespreking 13 april 2016

Themasessie 1 – Inkoop en contract

Om het maximale uit de sessie te halen, stelt de voorzitter voor om een ronde te doen waarbij iedereen zijn belangrijkste punt noemt. Hierna overweegt RWS op welke punten ze het meest willen worden geconsulteerd en zal RWS zich verrijken met de kennis uit de markt. De volgende punten worden geïnventariseerd:

1. Zichteisen t.a.v. de camera's.
2. Raakvlak management (radar/protocol/toekomstige standaarden).
3. Wensen en eisen – toekomstbeeld schetsen aan de markt en de lat hoog leggen, de markt uitdagen.
4. Kennis van de markt benutten. Nog een 2^e sessie marktconsultatie organiseren.
5. Beschrijf de huidige als het gewenste camerasysteem beiden goed.
6. Systemen dienen aan het huidige en toekomstige protocol te voldoen.
7. Geocoördinaten benutten (Google) vergemakkelijkt het protocol voor doelvolging. Al zijn de protocollen in de toekomst weer anders, coördinaten blijven continue.
8. Minimumniveau vaststellen van functionaliteiten; de rest door bijvoorbeeld Moscow methode aan de markt overlaten.
9. Beschrijving van het deelsysteem als onderdeel van een groter geheel – hogere abstractielaag – en dus afgeleiden ervan.
10. Transitie en toekomstwensen en eisen van de gebruiker inzichtelijk maken.
11. Gebruiksomstandigheden zichtbaar maken & eisen aan databeveiliging en veiligheid.
12. Hanteer het MOSCOW principe voor wensen en eisen. Meerwaarde zoeken in toekomstbestendigheid. Aangeven van must have's, should have's en nice to have's.
13. Maak scherp wat je verstaat onder 'ketenverantwoordelijkheid'.
14. Hoe interfacen met toekomstig systeem.
15. Gebruiker kijkt naar gehele werkplek; gebruiker begeleiden door ergonomoom.
16. User-story opstellen van de gebruiker (onder alle atmosferische omstandigheden).

De volgende punten zijn verder behandeld:

- 1) Functioneel specificeren en interactie met de gebruikers.

Stel jezelf de 'Waarom vraag'. Ervaring van de markt is dat EMVI niet voldoende meetelt. Gunnen op basis van proof of concept is ook een voorkeur vanuit de markt. Doe BVP (Best Value Procurement); RWS geeft aan dat dit contract niet onder deze aanbestedingsvorm op de markt gezet wordt conform RWS beleid. RWS geeft aan dat samen met de markt moet worden nagedacht over hoe interactie met gebruiker en oplossingsvrijheid in deze aanbesteding kan worden gerealiseerd. Gezamenlijk wordt besproken dat een combinatie van EMVI en een kapstok met hoofdeisen in het contract, alsmede de oplossingsmethode bij de markt zetten, niet de eerste keuze is, maar wel kan werken. Idealiter begint het interactie proces met de gebruiker vanaf het begin. De markt adviseert om EMVI/beoordelingscriteria heel scherp te maken om de verwachting in interactie met de gebruiker goed te kunnen beoordelen.

- 2) Product of dienst in relatie tot life cycle management en uitvragen in problemen.

Welke 'pijn' wil je nu eigenlijk oplossen in de verkeerscentrales? Kom met een goed doordachte probleemstelling in plaats van een bestek omschrijving die alleen vraagt om een camera te vervangen. Vraag jezelf af of je alleen een 'spullenboel' wilt of dat je iets wilt oplossen. Doel: schepen begeleiden, veilig en vlot! Dat zou een startpunt kunnen zijn om verder te redeneren.

De markt wilt meer een dienst in plaats van een product leveren. Hiervoor moeten we de kaders schetsen (MTB, beschikbaarheid). Daarbinnen verzorgt de markt dat ze een life cycle management proces aanbieden. Hierbij leveren ze ook een toekomst vast product wat rekening houdt met verandering in open standaarden. Ook de toekomst visie van de keten dient te worden geschetst in het contract.

**Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud**

Overleg
Marktconsultatie CCTV

Datum
13 april 2016

Bijlage 3A:
Groep 1
Inkoop en contract