



Rijkswaterstaat  
*Ministerie van Infrastructuur en Milieu*

## **Verslag Marktconsultatie**

**ten behoeve van de voorgenomen aanbesteding**

**Internet communicatie en telefonie op zeegaande schepen**

**van**

**Rijkswaterstaat Centrale Informatievoorziening (RWS CIV)**

## Colofon

Uitgegeven door	InkoopCentrum IV
Informatie	Ina Lenssen-Wairata (inkoopadviseur)
Telefoon	0655155266
Fax	
Uitgevoerd door	Ina Lenssen-Wairata
Opmaak	
Datum	18 juli 2016
Status	Definitief
Versienummer	V1.0

## Inhoud

<b>1</b>	<b>Inleiding—4</b>
1.1	Aanleiding—4
1.2	Doel van de marktconsultatie—4
1.3	Aanpak van de marktconsultatie—4
1.4	Resultaat van de marktconsultatie—5
1.5	Tenslotte—5
<b>2</b>	<b>Het verslag van de marktconsultatie—6</b>
2.1	Vragen en antwoorden—6

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

Deze marktconsultatie diende ter voorbereiding op de voorgenomen aanbesteding "Internet communicatie en telefonie op zeegaande schepen". Rijkswaterstaat Centrale Informatievoorziening (hierna RWS CIV) hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken voordat de voorgenomen aanbesteding van start gaat.

Ten behoeve van de vier grote zeegaande schepen ( Arca, Barend Biesheuvel, Tridens en Zirfaea) van de Rijksrederij, een zelfstandig opererend onderdeel binnen Rijkswaterstaat, wordt op basis van het huidige contract de dienst V-SAT<sup>1</sup> satellietcommunicatie afgenomen.

RWS CIV is voornemens deze opdracht op de markt te zetten door middel van een Europese aanbesteding. RWS CIV heeft geconstateerd dat er momenteel meerdere aanbieders van vergelijkbare diensten zijn en dat de prijzen een dalende lijn vertonen. In een nieuwe aanbesteding wil RWS CIV hiermee rekening houden. Gezien het toegenomen marktaanbod beoogt RWS CIV zoveel mogelijk functioneel uit te vragen om hiermee voldoende ruimte te laten voor potentiële nieuwe toetreders en voor innovatieve oplossingen. Om toekomstige wijzigingen in behoefte te kunnen faciliteren overweegt RWS CIV daarnaast de mogelijkheid voor opties voor aanpassing van het aantal schepen en/of aanpassing van de benodigde bandbreedte voor deze schepen. RWS CIV wenst daarom de markt te consulteren om daarmee informatie over passend marktaanbod te verkrijgen.

RWS CIV is voornemens om een nieuw contract aan te gaan per 1 januari 2017.

RWS CIV nodigde marktpartijen uit om mee deel te nemen aan deze marktconsultatie. Met deze marktconsultatie wilde RWS CIV graag de visie van de marktpartijen op deze aanbesteding vernemen en maximaal gebruik maken van de expertise uit de markt.

## 1.2 Doel van de marktconsultatie

Doel van deze marktconsultatie was:

- Het peilen van interesse van de markt in de opdracht van RWS CIV;
- Het toetsen van de haalbaarheid van de uitvraag van RWS CIV;
- Het komen tot een heldere uitvraag van diensten;
- Het helder krijgen van de factoren die een effectieve samenwerking en een toekomstbestendig contract waarmaken;
- Het reduceren van risico's.

RWS CIV benadrukte daarbij dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding. Wel zal dit marktconsultatieverslag ter informatie bij de aanbesteding bijgevoegd worden.

## 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.

---

<sup>1</sup> V-SAT: Very Small Aperture Terminaltechnology

Iedere geïnteresseerde marktpartij die van mening was dat zij een bijdrage kon leveren aan de marktconsultatie werd verzocht om de antwoorden op de vragen uit deze marktconsultatie schriftelijk in te dienen.

Op de marktconsultatie hebben vier marktpartijen schriftelijk gereageerd. Alhoewel RWS CIV zich het recht had voorbehouden om eventueel gesprekken met één of meer van deze marktpartijen te houden, is hiervan geen gebruik gemaakt omdat de schriftelijke reacties voldoende duidelijk bleken te zijn.

RWS CIV dankt alle marktpartijen die deel hebben genomen aan deze marktconsultatie.

#### **1.4 Resultaat van de marktconsultatie**

De antwoorden op de vragen uit de marktconsultatie en de notulen van de aanvullende gesprekken zijn volledig geanonimiseerd vastgelegd in dit marktconsultatieverslag. Hiervoor wordt verwezen naar Hoofdstuk 2. Dit marktconsultatieverslag wordt door RWS CIV openbaar gemaakt in de aanbestedingsstukken van de voorgenomen aanbesteding die wordt gepubliceerd op TenderNed. Marktpartijen die hebben deelgenomen aan de marktconsultatie zullen het marktconsultatieverslag ook ontvangen op het door hen opgegeven e-mailadres.

#### **1.5 Tenslotte**

Deze marktconsultatie maakt geen onderdeel uit van de aanbesteding. Om deelnemers aan de marktconsultatie niet in een bevooroordeelde positie te brengen maakt RWS CIV de uitkomsten van de marktconsultatie openbaar met dit verslag als bijlage bij de aanbestedingsstukken. Daarnaast zal alle informatie die RWS CIV tijdens de marktconsultatie heeft gedeeld, onderdeel uitmaken van de aanbestedingsstukken.

Bij de aanbesteding bestaat er geen onderscheid tussen partijen die al dan niet hebben deelgenomen aan de marktconsultatie.

Informatie in deze marktconsultatie kan afwijken van informatie, die later (in het kader van een aanbesteding of ander verwervingstraject) wordt verstrekt. Aan de informatie die in het kader van de marktconsultatie wordt verstrekt kunnen geen rechten worden ontleend. De informatie is indicatief en louter bedoeld om de kwaliteit van de marktconsultatie te verhogen. Indien deze informatie strijdig is met de informatie die in de aanbesteding wordt verstrekt is de laatstgenoemde leidend.

## 2 Het verslag van de marktconsultatie

### 2.1 Vragen en antwoorden

#### Vragen over de interesse in de opdracht

1	Wat zijn de redenen dat u geïnteresseerd bent in deze marktconsultatie?
	De meeste marktpartijen geven aan dat zij als leveranciers van satellietcommunicatie de expertise hebben en oplossingen zien voor de voorgenomen opdracht van RWS CIV.
2	Wat zouden voor u redenen kunnen zijn om wel of niet deel te nemen aan de aanbestedingsprocedure?
	Enkele marktpartijen geven aan eerder prettig te hebben samengewerkt met RWS CIV en dat zij ook nu graag met RWS CIV willen samenwerken. Een enkele marktpartij geeft aan dat de gevraagde prijs/kwaliteitverhouding realistisch en marktconform moet zijn.

#### Vragen over de inhoud van de opdracht

3	Hoe kan naar uw mening door een aanpassing in de gewenste dienstverlening een betere aanbieding door u worden gedaan? Wat zijn de nadelen en risico's van de huidige beschrijving van de gewenste dienstverlening?
	Als suggesties voor aanpassing van de huidige dienstverlening wordt gerefereerd aan: <ul style="list-style-type: none"><li>• andere satellietssystemen</li><li>• flexibiliteit in hardware keuze</li><li>• toevoegen van beheerfaciliteiten</li></ul> Als nadelen en risico's van de huidige dienstverlening wordt gerefereerd aan: <ul style="list-style-type: none"><li>• VPN overhead op de VSAT link</li><li>• geen mogelijkheid om QoS of optimization te doen</li><li>• IPSEC heeft een hogere latency</li></ul>
4	Welke technologische ontwikkelingen verwacht u de komende vijf jaar en de komende tien jaar?
	Marktpartijen geven aan dat zij de komende 5 tot 10 jaar de volgende ontwikkelingen zien: <ul style="list-style-type: none"><li>• meer HTS satellieten met hogere datasnelheden en meer bandbreedte tegen lagere kosten</li><li>• toename van het dataverbruik</li><li>• de levensduur voor nieuwe satellieten langer zal worden</li><li>• een toename van het gebruik phased array antennes, waardoor afname verwacht wordt van mechanische antenneproblemen.</li><li>• real-time monitoring van schip en bemanning, live mediastreams en videoconference gewenst zijn</li><li>• prepaid internet via satelliet communicatie een toevlucht zal nemen</li></ul>

5	Hoe gaat u om met een door RWS CIV gewenste uitbreiding of beperking van de schepenlijst?
	Alle marktpartijen geven blijk van flexibiliteit. Uitbreiding of beperking van de schepenlijst zal geen probleem zijn.

6	Hoe maakt u het mogelijk om de beschikbare bandbreedte op een efficiënte wijze te verdelen en/of aan te passen?
	De marktpartijen bieden hiervoor verschillende oplossingen. Dit kunnen verschillende pakketten of maatwerk zijn, het aanbieden van een managed service of slechts satellietcapaciteit, het aanbieden van een shared service-oplossing op basis van het modem platform of een dedicated service.

7	Welke tools heeft u beschikbaar zodat RWS CIV deze verbindingen zelf live kan monitoren, en welke tooling en/of mogelijkheden kunnen het beste worden gebruikt?
	Alle marktpartijen geven aan over hiervoor geschikte tools te beschikken.

8	Welke methodieken kunnen naast IPSec worden toegepast om zo veilig en efficiënt mogelijk gebruik te maken van de beschikbare bandbreedte?
	Marktpartijen noemen hiervoor bijvoorbeeld MPLS, leaselines, VPN, Citrix, en andere "in the Cloud" oplossingen.

#### **Vragen over een effectieve samenwerking**

9	Kunt u op basis van ervaring wat zeggen over het gedrag van de ideale opdrachtgever? Welke mindset heeft deze ideale opdrachtgever? Wat is in uw ogen goed opdrachtgeverschap en hoe is dat ingeregeld?
	Twee marktpartijen geven aan dat zij van de opdrachtgever verwachten dat deze respectvol en transparant gedrag vertoont in de samenwerking. Verder wordt verwacht dat de opdrachtgever betrouwbaar, integer, oplossingsgericht, en constructief is, en dat deze open communiceert. Eén marktpartij verwacht dat de ideale opdrachtgever rekening houdt met de satelliet van de marktpartij.

10	Kunt u een beschrijving geven van uw dienstverlening voor de schepen op zee i.r.t. service/helpdesk?
	Alle marktpartijen geven aan dat zij over een 24/7 servicedesk beschikken.

11	Kunt u op het gebied van samenwerking met meerdere partijen aangeven hoe u zich kunt onderscheiden ten opzichte van andere leveranciers?
	Een marktpartij geeft aan zich te onderscheiden door hun werkelijk globale dekking en voorloper te zijn in de ontwikkeling van satelliet technologie met nieuwe satellieten in 2017. Een marktpartij geeft aan altijd in oplossingen te denken en dat deze ook in staat is om aanpassingen aan te brengen aan de oplossing als dat nodig is. Een marktpartij geeft aan naast het bieden van een wereldwijde 27/7 service schaalvoordelen te bieden aan klanten door goede afspraken met een groot portfolio van leveranciers.

12	In hoeverre heeft uw bedrijf ervaring met het verlenen van communicatiediensten op zee?
	De meeste marktpartijen geven aan over ruime ervaring te beschikken.

13	Middels welke oplossingen in uw portfolio kunt u een hoge beschikbaarheid realiseren en garanderen?
	De meeste marktpartijen geven aan dat er verschillende mogelijkheden zijn om dit te realiseren en te garanderen. Dit gaat van zelf inkopen van satellietcapaciteit tot het kiezen van een managed service. Ook geven marktpartijen aan dat er diverse mogelijkheden voor een back-up zijn om de hoge beschikbaarheid te garanderen.

### Vragen over de transitieperiode

14	Hoe lang is de verwachte transitieperiode? Van welke factoren is dit afhankelijk?
	De marktpartijen geven aan dat dit afhankelijk is van voor welke oplossing wordt gekozen en van de planning van de werkzaamheden aan boord van de schepen.

15	Beschrijf hoe de transitie wordt geborgd van het huidige aan boord aanwezige systeem naar het door u geadviseerde systeem.
	Marktpartijen geven aan dat de stappen hiervoor in een plan van aanpak/advies/project worden uitgewerkt in afstemming met de opdrachtgever.

16	Welke inzet verwacht u van de opdrachtgever gedurende de transitieperiode?
	Marktpartijen verwachten een goede communicatie en medewerking (t.w. het zorgdragen voor facilitaire diensten en resources die de opdrachtnemer nodig heeft voor een goede migratie).

17	Welke componenten zijn minimaal benodigd voor een optimale financiële/kwalitatieve oplossing?
	Een marktpartij geeft aan dat een goede afstemming van modemtechniek versus bandbreedtebehoefte, applicatiegebruik, aantal gebruikers en dataafhandeling nodig zijn. Een marktpartij geeft aan dat de benodigde componenten afhankelijk zijn van de functionele eisen. Een andere marktpartij geeft aan dat de door marktpartij geadviseerde hardware vooraf moet zijn geïnstalleerd.

18	Hoe bent u van plan het systeem te testen zodat het zeker voldoet aan de wensen van RWS-CIV?
	Een marktpartij geeft aan dat (kosteloos) testen gebeurt door het systeem in gebruik te nemen en te monitoren. Een marktpartij geeft aan een tijdelijk systeem aan boord te installeren met de mogelijkheid om metingen en testen uit te voeren. Een marktpartij geeft aan dat voor de daadwerkelijke migratie een proof-of-concept kan worden gebouwd en getest in de vorm van een FAT. Een marktpartij stelt een eigen lab ter beschikking om een testomgeving in te kunnen richten.

### Vragen over de impact van bepaalde keuzen

19	Hoe kan life-cycle management het best geborgd worden in het contract en de dienstverlening?
	Door marktpartijen wordt een aantal suggesties gedaan: <ul style="list-style-type: none"><li>- afsluiten van een passende SLA</li><li>- 3 jaar voorafgaand aan de huidige satelliet zal een vervangende en moderne satelliet beschikbaar zijn</li><li>- periodiek overleg over de kwaliteit van de dienstverlening</li><li>- een full maintenance contract afsluiten</li></ul>

20	Wat is uw portfolio van Internet en telefonie op zeegaande schepen en wat zijn de (financiële) voor- en nadelen van een keuze in deze verschillende opties/pakketten voor wat betreft data- en telefonie verbruik?
	De marktpartijen reageren divers op deze vraag, de een gedetailleerd, de ander globaal of er wordt geen antwoord op de vraag gegeven. Vanwege de aard van de commercieel vertrouwelijke informatie zal hier in deze marktconsultatie niet verder melding over worden gedaan.

### Tot slot

21	Heeft u nog andere ideeën, suggesties of opmerkingen of ziet u nog risico's of uitdagingen voor RWS met betrekking tot de voorgenomen aanbesteding?
	Een marktpartij geeft aan het handig is om voor of in het aanbestedingstraject informatie te geven over de huidige apparatuur per schip en de huidige IT-opzet.

22	Hoe verhoudt uw oplossing zich op het gebied van kosten per maand ten opzichte van de kosten van een VSAT oplossing van vijf jaar geleden?
	Marktpartijen reageren hierop verschillend. Twee marktpartijen geven aan dat er een aanzienlijke prijsdaling is opgetreden de afgelopen vijf jaar. Een marktpartij geeft aan dat zijn prijzen met de markt meegaan. Een marktpartij geeft aan dat er geen noemenswaardige prijsdaling is geweest.