

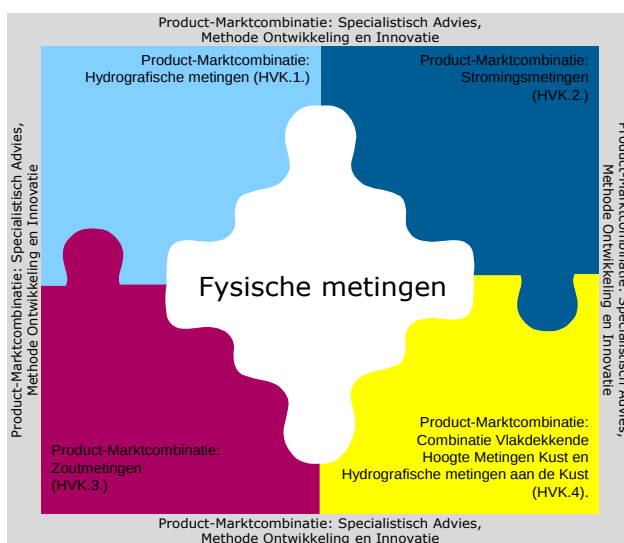


Rapport Marktconsultatie

ten behoeve van de voorgenomen aanbesteding

Inwinning, verwerking en adviseren Fysische metingen ten behoeve van:

- Hydrografische gegevens,
- Stromingsmeetgegevens,
- Zoutmeetgegevens,
- Vlakdekkende Hoogtegegevens (Kust).



van Rijkswaterstaat Centrale Informatievoorziening (RWS CIV)

Colofon

Uitgegeven door	InkoopCentrum IV
Informatie	Brian Goedhoop (inkoopadviseur)
Uitgevoerd door	Projectteam Fysische Metingen
Datum	10 oktober 2016
Status	Definitief
Versienummer	v.1.0

Inhoud

Begrippenlijst—4

0 Managementsamenvatting—8

1 Inleiding—10

- 1.1 Aanleiding—10
- 1.2 Doel van de marktconsultatie—11
- 1.3 Aanpak van de marktconsultatie—12
- 1.4 Resultaat van de marktconsultatie—12
- 1.5 Tenslotte—13

2 Het verslag van de marktconsultatie—14

- 2.1 Vragen en antwoorden Marktconsultatie—14
 - 2.1.1 Leveranciersinformatie—14
 - 2.1.2 Visie en Ontwikkeling—16
 - 2.1.3 Integraal aanbesteden en Verkaveling—18
 - 2.1.4 Projectovereenkomst en Raamovereenkomst—24
 - 2.1.5 Innovatie—26
 - 2.1.6 Kwaliteitsmanagementsysteem en Kwaliteit—29
 - 2.1.7 Duurzaamheid—31
 - 2.1.8 Visie-dag—32

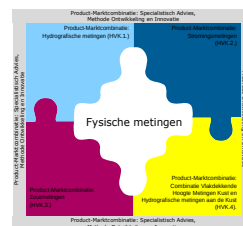
Begrippenlijst

Marktconsultatie	Deze marktconsultatie dient ter voorbereiding op een sourcingsstrategie en/of eventuele Europese aanbesteding en maakt <u>nadrukkelijk geen</u> onderdeel uit van de eventuele Europese aanbesteding (d.w.z. selectie, beoordeling, ranking, gunning etc). Bij de marktconsultatie kunnen vragen worden gesteld met als doel: ▪ het verkrijgen van aanvullend inzicht in de markt; ▪ het toetsen van oplossingsrichtingen en ideeën; ▪ het gebruik van kennis en ervaring van marktpartijen teneinde aanbestedingsstrategieën en de aanbestedingsstukken te verbeteren; ▪ kennis te nemen van te verwachten ontwikkelingen; ▪ de markt vroegtijdig in kennis te stellen van de aanbestedingsplannen van RWS. De uitkomsten van de marktconsultatie worden bekend gemaakt in de aanbestedingsstukken teneinde gelijke behandeling te creëren voor alle potentiële inschrijvers.
Geografische Gebieden (GG)	Gebieden in Nederland/delen van België waar de dienstverlening in scope van deze marktconsultatie plaatsvindt.
GPO	GPO staat voor Grote Projecten en Onderhoud. Dit is de uitvoeringsorganisatie binnen RWS voor aanleg- en onderhoudsprojecten die meer kosten dan 65 miljoen Euro.
Hydrografie	Hydrografie is de wetenschap die de fysische eigenschappen van waterlichamen (zeeën, meren en rivieren) en het aangrenzende land beschrijft. De navolgende werkzaamheden maken deel uit van de scope: ▪ Bathymetrie: dieptemetingen; ▪ Objectdetectie: het opsporen van objecten op of in de waterbodem; B.v.(wrakken, kabels & leidingen, verloren lading) ▪ Het incidenteel bepalen van de samenstelling van de bodem met als doel de nautische diepte te bepalen (slibdichtheidsmetingen); ▪ Incidentele Terrestrische metingen als aanvulling op de bathymetrie; ▪ Het valideren, verwerken en genereren van producten uit de bovengenoemde meetgege-

	vens.
Huidige Verkaveling (HVK)	De huidige indeling van de dienstverlening/de wijze waarop de huidige dienstverlening wordt uitgevoerd. ▪ HVK.1. Hydrografie ▪ HVK.2. Stromingsmetingen ▪ HVK.3. Zoutmetingen ▪ HVK.4. Vlakdekkende Hoogtemetingen Kust m.b.v. laseraltimetrie als onderdeel van het AHN programma.
Kustlijnzorg	Beheer en onderhoud van de kustlijn ten behoeve van het dynamisch handhaven van de Basiskustlijn. De Basiskustlijn is de norm voor de te handhaven kustlijn. De kustlijn wordt jaarlijks aan deze norm getoetst middels de z.g.n. de Jarkusmetingen. Na vaststelling van de BKL in 1990 is de BKL, in 2001 en voor het laatst in 2012, lokaal aangepast. Een nieuwe herziening van de BKL wordt voorzien voor 2016. Naast het handhaven van de BKL is het laten meestijgen van het kustfundament met de verwachte zeespiegelrijzing ook een onderdeel van Kustlijnzorg. Voor beide doeleinden samen wordt in totaal gemiddeld per jaar circa 12 miljoen kubieke meter zand gesuppleerd. <pre> graph TD subgraph PKZ [Programma Kustlijnzorg] subgraph JM [Jarkusmetingen] H[Hydrografische metingen (bij hoogwater)] V[Vlakdekkende hoogtemetingen (bij laagwater)] end D{Toetsen getijden kustlijn met basiskustlijn} A[Aanpassen 4-jarige programma kustonderhoud] B[Aanvragen vergunningen voor bereiding en uitbreiding] C[Uitvoering suppleties] D --> A A --> B B --> C C --> JM end subgraph DO [Diverse onderzoeken] K[Kustmorfologisch onderzoek] Hs[Historisch onderzoek] N[Natuuronderzoek] M[Kustmodellen] end DO --> A DO --> AF[Afstemmen programma met andere beheerders] AF --> C </pre>
PPO	PPO staat voor Programma's Projecten en Onderhoud. Dit is de uitvoeringsorganisatie binnen RWS voor aanleg- en onderhoudsprojecten die minder kosten dan 65 miljoen Euro.
Projectovereenkomst	Dit type contract kan gehanteerd worden als de scope afgebakend is en de hoeveelheid werk vaststaand is. De looptijd van een dergelijke overeenkomst is aanbestedingsrechtelijk niet gelimiteerd.
Raamovereenkomst	Dit type contract kan gehanteerd worden als de scope wel afgebakend is maar de hoeveelheid werk niet

	vaststaand is. Ook kent de Raamovereenkomst geen afnameverplichting. De looptijd van een Raamovereenkomst bedraagt maximaal 4 jaar, tenzij zwaarwegende argumenten een andere looptijd wenselijk maken. Hierbij kan weer onderscheid worden gemaakt tussen; ▪ Een Raamovereenkomst met meerdere partijen. De opdrachten worden dan via mini-competities op de markt gezet. ▪ Een Raamovereenkomst met 1 partij. De opdrachten worden gedurende de looptijd afgeroepen bij die ene partij.
Specialistisch Advies en Methode-Ontwikkeling	▪ Advies en methode-ontwikkeling op het gebied van Hydrografie, stromingsmetingen, zoutmetingen en vlakdekkende hoogtemetingen. Deze werkzaamheden hebben betrekking op één of meerdere stappen van monitoringscyclus, te weten: ○ Informatiebehoefte. ○ Monitoringsstrategie. ○ Meetnetontwerp. ○ Monsternamen/ in-situ metingen ○ Gegevensbeheer. ○ Gegevensanalyse en statistiek. ○ Informatieoverdracht/ Rapportage En betreffen (niet limitatief): ▪ Verbetering van de bestaande dienstverlening; ▪ Methode-Ontwikkeling van (ver)nieuw(d)e dienstverlening; ▪ Implementatie van (ver)nieuw(d)e ontwikkelde dienstverlening; ▪ Innovatie van bestaande dienstverlening en van (ver)nieuw(d)e dienstverlening; ▪ Beschrijvingen maken van functionele specificaties; ▪ Verrichten van c.q. ondersteunen bij auditeren; ▪ Geluidsmetingen Noordzee onder water; ▪ Opname, verwerking en rapportage ten behoeve van archeologisch onderzoek; ▪ IJking en validatie van debiet bij peil regulerende kunstwerken of pompen.
Stromingsmetingen	Het plannen, inwinnen en/of valideren van stroomsnelheid- en richtingsmetingen en deze verwerken (aggregeren) tot een hydraulische karakteristiek van het watersysteem. De navolgende werkzaamheden maken deel uit van de scope Stromingsmetingen. ▪ Het plannen, inwinnen en valideren van incidentele stroomsnelheid- en – richtingsmetingen in rivieren en kustwateren ▪ Het verwerken (aggregeren) van incidentele

	stroomsnelheid- en –richtingsmetingen tot een gewenste karakteristiek van het watersysteem; en ▪ Het opleveren van producten betreffende stroomsnelheid en stroomrichting gedurende de meting (de geaggregeerde karakteristiek van het watersysteem).
Toekomstige Verkaveling (TVK)	De indeling van de dienstverlening op het hoogste niveau in een toekomstige situatie. ▪ TVK.1. Hydrografie, Stromings- en Zoutmetingen ▪ TVK.2. 'Kustlijn zorg' Hydrografie en Vlakdekkende hoogtemetingen kust ▪ TVK.3. Specialistisch Advies en Methode-ontwikkeling
Vlakdekkende Hoogtemetingen Kust	Hoogtemetingen van het maaiveld om de hoogteligging van het aardoppervlak te bepalen. Voor deze marktconsultatie betreft dit de kustlijn ten behoeve van het dynamisch handhaven van de Basiskustlijn. Tot op heden zijn deze werkzaamheden met laseraltimetrie verricht als onderdeel van het AHN programma.
Zoutmetingen	Het plannen, inwinnen en/of valideren van Geleidendheid, Temperatuur metingen en deze verwerken tot een Saliniteitkarakteristiek van het watersysteem Lage afvoer van de Rijn is er de oorzaak van dat zout zeewater verder dan gebruikelijk landinwaarts kan dringen. Hierbij wordt geleidendheid en temperatuur gemeten in de waterkolom vanaf de bodem tot aan wateroppervlak om de 1m interval. De navolgende werkzaamheden maken deel uit scope: ▪ Geleidendheid en temperatuur metingen in de waterkolom van bodem tot wateroppervlak in die gebieden waar zoutindringing ongewenst is. Dit type werkzaamheden wordt uitgevoerd onder de volgende omstandigheden: ▪ Hydraulische omstandigheden met verlaagde waterstand op de rivieren en/of verhoogde waterstand op zee. ▪ Bij incidenten waar zout water lekt door kunstwerken, zoals sluizen, keringen en dammen.



Inleiding

Voor u ligt de managementsamenvatting van de marktconsultatie Fysische metingen (Hydrografische metingen, Stromingsmetingen, Zoutmetingen en Metingen aan de Kust¹). De contracten voor de Hydrografische metingen en Stromingsmetingen lopen binnenkort af en Rijkswaterstaat CIV (Hierna RWS CIV) is de mogelijkheden aan het onderzoeken op welke wijze de markt het beste benaderd kan worden. RWS CIV heeft er daarom voor gekozen om de marktconsultatie op Tenderd te publiceren. De marktconsultatie is in lijn met de i-Strategie van RWS uitgevoerd in het bijzonder de ondergenoemde vijf strategische doelen uit de i-Strategie;

- D2- Een Rijkswaterstaat,
- D3- Samen met anderen,
- D4- Flexibel, Effectief en Efficiënt
- D5- Effectief en Efficiënt, en
- D6- Betrouwbare Partner.

Daarnaast is deze marktconsultatie conform de RWS Marktvisie gehouden en zijn de Marktpartijen actief betrokken tijdens het consultatieproces. Er hebben in totaal 15 Marktpartijen op de marktconsultatie gereageerd. Daarnaast hebben er 28 Marktpartijen deelgenomen aan de Visie-dag.

Alle ontvangen informatie uit deze de marktconsultatie zijnde:

- de publicatie,
- de animatie fysische metingen,
- het marktconsultatiedocument, en
- de beantwoording Marktpartijen op het marktconsultatiedocument
 - Verkavelingsstrategie
 - "Markt" Visie-dag

zijn verwerkt in dit rapport. In tabel 1 kunt u zien op welke wijze de antwoorden op de vragen zijn werkt in de procesonderdelen die op deze aanbesteding van toepassing zijn.

- PO1- Regieorganisatie/deskundig opdrachtgeverschap,
- PO2- Inkoopstrategie/Marktstrategie,
- PO3- Europese aanbesteding,
- PO4- Contractmanagement, en
- PO5- Kwaliteitsmanagement.

Samenvattende conclusie

De Marktpartijen die op de marktconsultatie hebben gereageerd vertegenwoordigen een brede dwarsdoorsnede van de markt. Variërend van hydrografische bedrijven tot bedrijven die gespecialiseerd zijn in het verwerken van data tot baggerbedrijven. De Marktpartijen geven aan dat er voldoende kansen zijn om integraal aan te besteden, waarbij wel de voorkeur uit gaat om de percelen op techniek op te delen. Ook zijn de Marktpartijen geïnteresseerd in een perceel Specialistisch Advies en Methode-Ontwikkeling, waardoor de specialistische Marktpartijen een kans maken op de uitvoering van een adviesopdracht binnen scope van deze aanbesteding. Voor het perceel Vlakdekkende Hoogte metingen en Hydrografische metingen

¹ Metingen aan de kust: Combinatie Vlakdekkende Hoogtemetingen Kust en Hydrografische metingen aan de kust.

aan de kust is ook ruime interesse. Binnen dit perceel zijn de Marktpartijen enthousiast over het eventueel introduceren van nieuwe meettechnieken en innovaties. Er wordt door Marktpartijen wel duidelijk aangegeven dat RWS CIV de markt goed in ogenschouw moeten nemen indien RWS CIV ervoor kiest om een integrale aanbesteding op de markt te zetten. RWS CIV moet de juiste maatregelen nemen door onder andere de specifieke inhoudelijke kennis binnen de eigen organisatie te behouden/ te borgen, maar ook door een goed functionerende regie organisatie in te richten. Hierbij is het belangrijk dat RWS CIV zich richt op het vaststellen van een duidelijke vraagstelling/informatiebehoefte waarbij de kaders en behoefte ('wat') door RWS CIV worden beschreven en de uitvoering ('hoe') meer aan de Marktpartijen wordt overgelaten.

Binnen de scope dient RWS CIV partijen de mogelijkheid en de tijd te bieden om te kunnen samenwerken. Tevens zal er vanuit RWS CIV aandacht besteed moeten worden aan het periodiek evalueren van het effect van de samenwerking en het op te leveren resultaat (producten).

RWS CIV zal vaker gebruik kunnen maken van de kennis van de markt, maar moet wel oppassen voor leegloop/afstoten van deskundigheid. Dit ter behoud van RWS als kennisinstituut binnen de B.V. Nederland.

Voldoende capaciteit in de regieorganisatie voor onder andere periodieke toetsing van kwaliteitsprocessen en producten (het reduceren van faalkosten en minimaliseren risico's) is ook een belangrijke randvoorwaarde. De regieorganisatie moet wendbaar zijn om te kunnen omgaan met veranderingen in de markt in het bijzonder als het gaat om verandering in proces, in techniek en in kennis).

De uitwerking en details van de gegeven antwoorden vindt u terug in hoofdstuk twee van dit rapport.

nummer	Procesonderdeel	Samenvatting
PO1	Regieorganisatie/deskundig opdrachtgeverschap	Referentie: vraag 1, 5, 6, 10, 11, 12, 20, 21,22 ,23, 24, 26
PO2	Inkoopstrategie/Marktstrategie	Referentie: vraag 1, 2, 3, 4, 5,6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21,22,23,24, 25, 26
PO3	Europese aanbesteding	Referentie: vraag 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15 , 16, 17, 18, 19, 20, 21,22, 23, 24, 25
PO4	Contractmanagement	Referentie: vraag 1,6, 8, 10, 11, 20 , 21,22,23, 24, 25, 26
PO5	Kwaliteitsmanagement	Referentie: Vraag 6, 7, 22, 23, 24,, 26

Tabel 1: Verwerking van de vragen

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Deze marktconsultatie en dit verslag maakt deel uit van de voorbereiding op de voorgenomen integrale aanbesteding "Fysische metingen" voor Hydrografische metingen, Stromingsmetingen, Zoutmetingen en de combinatie Vlakdekkende Hoogtemetingen Kust en Hydrografische metingen aan de kust. Rijkswaterstaat Centrale Informatievoorziening (hierna RWS CIV) hecht grote waarde aan de mening en inbreng van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken voordat de voorgenomen aanbesteding gepubliceerd wordt.

RWS CIV heeft een aantal Raamovereenkomsten die de komende jaren aflopen. In oktober 2017 loopt de Raamovereenkomst Hydrografie 2013 af. In november 2017 loopt de Raamovereenkomst Stromingsmetingen 2014 af. Daarnaast maakt RWS CIV voor de uitvoering van de Zoutmetingen gebruik van losse opdrachten, dan wel worden deze werkzaamheden door RWS CIV zelf uitgevoerd. Nu deze Raamovereenkomsten kort na elkaar aflopen heeft RWS CIV de ambitie om de opvolgers van de Raamovereenkomsten Hydrografie en Stromingsmetingen, evenals de losse opdrachten voor de Zoutmetingen integraal aan te besteden. Daarnaast worden de Jaarlijkse Kustlijnmetingen (Jarkus metingen) op dit moment separaat uitgevraagd. Hydrografische metingen tijdens hoog water en Laseraltimetriemetingen tijdens laag water. Deze twee metingen worden door RWS CIV zelf aan elkaar gekoppeld zodat de gemeten kustlijn getoetst kan worden aan de basiskustlijn. Doordat de metingen separaat worden gecontracteerd is er weinig afstemming mogelijk tussen de beide metingen.

RWS CIV is voornemens de opdracht van deze Fysische metingen op de markt te zetten door middel van een Europese aanbesteding. RWS CIV heeft geconstateerd dat de RWS CIV te weinig kennis van de huidige markt heeft om vast te stellen wat aanbieders op dit moment kunnen bieden. Daarbij spelen de ondergenoemde kernvragen.

1. Welke schaalgrootte van de gevraagde dienstverlening het beste past bij de huidige markt(ontwikkeling)?
2. Welke mate van integraliteit op de gevraagde dienstverlening kan worden toegepast?

Ten behoeve van een nieuwe aanbesteding wil RWS CIV deze vragen beantwoord hebben. Gezien de wens van RWS CIV om de gevraagde technieken integraal op de markt te zetten beoogt RWS CIV om de uitvraag zoveel mogelijk functioneel te specificeren 'output-gestuurd' om hiermee voldoende ruimte te laten voor

1. potentiële nieuwe toetreders;
2. voor innovatieve oplossingen; en
3. een dienstverlening waarin duurzaamheid is verankerd.

Om toekomstige wijzigingen in behoefte te kunnen faciliteren overweegt RWS CIV ook om opties aan de scope van de beoogde dienstverlening toe te voegen. RWS CIV heeft daarom de wens de markt te consulteren om daarmee informatie over passend marktaanbod te verkrijgen. Maar ook informatie over de wijze waarop RWS CIV zich dient te organiseren, zodat de beoogde dienstverlening een succes kan zijn

RWS CIV is voornemens om nieuwe contracten aan te gaan per 1 oktober 2017.

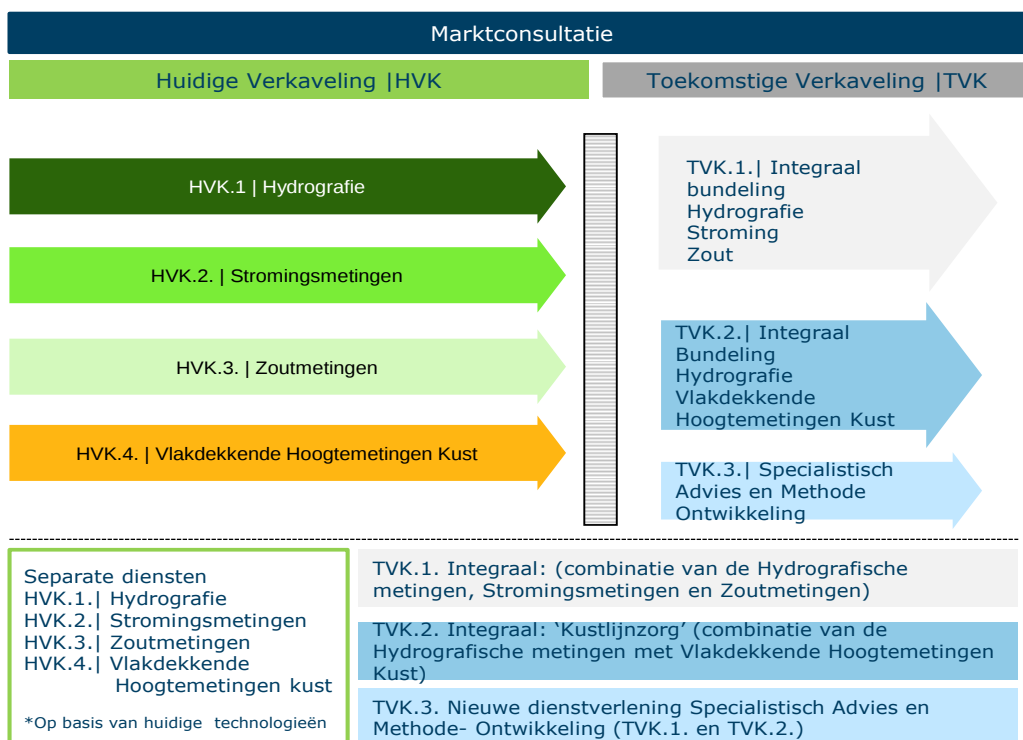
RWS CIV heeft ten behoeve van deze marktconsultatie marktpartijen uitgenodigd om mee deel te nemen. Een onderdeel van de marktconsultatie was een Visie-dag 'Fysische metingen'. Deze Visie-dag is een implementatie van de huidige RWS Marktvisie².

1.2 Doel van de marktconsultatie

RWS CIV beoogt de ondergenoemde drie hoofddoelen te realiseren.

1. Marktverkenning naar mogelijkheden om Hydrografie, Stromingsmetingen en Zoutmetingen gebundeld aan te besteden (zie schema 1, onderdeel TVK.1.).
2. Marktverkenning naar mogelijkheden om de Vlakdekkende Hoogtemetingen Kust met de Hydrografische metingen te combineren (zie schema 1, onderdeel TVK.2.).
3. Marktverkenning naar de mogelijkheden om de dienstverlening voor Specialistisch Advies en Methode-Ontwikkeling toe te voegen aan de scope van de dienstverlening (zie schema 1 onderdeel TVK.3.).

De vraag van RWS CIV is hierbij of deze bundeling de uitdagingen die we zien op het gebied van overlap van de metingen en de uiteindelijke geomorfologie op een passende manier door één opdrachtnemer beheerst kunnen worden.



² Marktvisie: <https://www.rijkswaterstaat.nl/zakelijk/zakendoen-met-rijkswaterstaat/de-marktvisie.aspx>

Daarnaast beoogt RWS CIV de volgende subdoelen te bereiken:

- input vergaren voor de aanbestedingsstrategie en de aanbestedingsstukken (nieuwe ideeën opdoen, bestaande ideeën toetsen);
- input vergaren voor een mogelijke perceelindelingen van de aanbesteding, in het bijzonder het gebruik van langjarige Projectovereenkomsten (contractduur langer dan 4 jaar) en Raamovereenkomsten (contractduur van maximaal 4 jaar);
- de markt in een vroeg stadium bij het project te betrekken om de aanbestedingsstukken zo goed mogelijk te kunnen afstemmen op de marktsituatie, dit conform de Marktvisie van Rijkswaterstaat;
- toetsen of het bundelen van deze opdrachten een doelmatigere inzet van tijd, capaciteit, middelen en financiën voor zowel RWS CIV als de leveranciers zou kunnen betekenen;
- toetsen of het bundelen een positief effect heeft op de geleverde kwaliteit, in het bijzonder van de opgeleverde datasets;
- innoveren en verduurzamen van de huidige dienstverlening;
- het aantal offertes alsmede de werklast betreffende het offertetraject bij de toekomstige nadere opdrachten voor zowel de opdrachtgever als leveranciers te verminderen.

RWS CIV benadrukt 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. Daarnaast is gelijktijdig de marktconsultatie een persbericht gepubliceerd op de websites van RWS zakelijk, LinkedIn, Twitter, websites van *brancheverenigingen etc.*

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 vijftien marktpartijen schriftelijk gereageerd. Het doel was dat Marktpartijen die een schriftelijke bijdrage hadden geleverd, konden aanmelden voor de Marktvisie dag. Uiteindelijk hebben zich #28 Marktpartijen aangemeld. Niet al deze marktpartijen hebben een schriftelijke beantwoording ingediend.

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 Visie-dag 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 bevoordeelde 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 Marktconsultatie

In onderstaande hoofdstukken treft u een korte samenvatting aan van de antwoorden die op het marktconsultatiedocument zijn gegeven. Daarnaast indien dit een onderdeel is van de beantwoording is geweest worden de kansen en risico's/nadelen benoemd die door de Marktpartijen zijn opgegeven.

2.1.1 Leveranciersinformatie

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel A. Leveranciersinformatie op pagina 19.

A.	
Met de uitkomsten van het onderdeel Algemeen heeft RWS CIV willen vaststellen wat voor soort bedrijven op de marktconsultatie hebben gereageerd.	

1	Vraag: Wat is het specialisme van uw organisatie? Waar bent u echt heel goed in?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>De Marktpartijen die op de marktconsultatie hebben gereageerd vertegenwoordigen een dwarsdoorsnede van de markt. Onderstaand treft u de specialisme aan van de Marktpartijen die op de vragen uit de marktconsultatie hebben gereageerd.</i> • <i>Geodesie, hydrografie en kustmetingen.</i> • <i>Meten en analyseren van fysische parameters in oppervlaktewaterlichamen.</i> • <i>Aerial surveys (topografische en bathymetrische) LiDAR, luchtfoto's/verticaal, oblique (geodata verwerking).</i> • <i>Adviesdiensten rond baggerwerk.</i> • <i>Geofysica en geomatica.</i> • <i>Levering van consulting, systeemintegratie (ontwerp en realisatie) en managed service (beheer en exploitatie) diensten.</i> • <i>Integrale metingen (bathy, topo, stroming) in de (ondiepe) kustzone. Analyse en interpretatie van (morfologische) ontwikkelingen aan de kust, waterwegen en meren.</i> • <i>Civiltechnische engineering.</i> • <i>Gegevensverwerking, datamanagement en advisering op het gebied van hydrografie, geofysica en maritieme archeologie inclusief bijbehorende veldwerkzaamheden.</i> • <i>Airborne remote sensing en geografische informatie systemen.</i> • <i>Gedetailleerde afbeeldingen van onderwaterstructuren.</i> • <i>Produceeren van hydrografische en maritieme GIS software.</i> • <i>Baggeren en maritieme waterbouw.</i>

2	Vraag: Bent u bestaande opdrachtnemer van Rijkswaterstaat?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>De meeste marktpartijen geven aan dat zij een bestaande opdrachtnemer van Rijkswaterstaat zijn: #11 ja en #4 Nee.</i>

3	Vraag: Wat is het percentage van de omzet van bestaande opdrachtnemers die afkomstig is bij Rijkswaterstaat?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>De verhouding omzet die afkomstig is bij Rijkswaterstaat van bestaande opdrachtnemers varieert tussen de 1% en 15% van de jaaromzet.</i>

4	Vraag: Uit hoeveel (vaste) medewerkers bestaat uw organisatie?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>Er hebben verschillende soorten Marktpartijen gereageerd. Van klein MKB tot aan grote multinationals.</i> • <i>Bedrijven met minder dan 10 medewerkers: #3</i> • <i>Bedrijven met 10 tot 50 medewerkers: #4</i> • <i>Bedrijven met 50 tot 100 medewerkers: #4</i> • <i>Bedrijven met meer dan 100 medewerkers: #4</i>

2.1.2

Visie en Ontwikkeling

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel B. Visie en Ontwikkeling op pagina 20.

B.	
Met de uitkomsten van het onderdeel Visie en Ontwikkeling heeft RWS CIV willen vaststellen of de strategie omtrent het integraal aanbesteden van de dienstverlening door RWS CIV vormgegeven kan worden.	

5	<u>Vraag:</u> Wat is uw visie omtrent het integraal aanbesteden van de diensten.
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen geven aan dat er voldoende kansen voor zowel RWS CIV als de Marktpartijen zijn om tot een succesvolle integrale aanbesteding te komen. Volgens de Marktpartijen is het integraal aanbesteden niet geheel zonder risico's. RWS CIV dient wel de risico's in het bijzonder de impact op de eigen RWS CIV organisatie, maar ook op de markt goed in ogenschouw te nemen en te houden. RWS CIV dient daar volgens de Marktpartijen vooraf de juiste maatregelen voor te nemen in het bijzonder als het gaat om de inrichting van de regieorganisatie. Deze inrichting dient plaats te vinden voordat er wordt gestart met een integrale aanbesteding. Zie ook vraag 10 en 11 bij dit verslag.
	<u>Benoemde kansen zijn:</u> 1. Het bundelen van metingen waardoor er kwaliteitsverbeteringen en kostenbesparingen gerealiseerd kunnen worden. 2. Samenwerking tussen Marktpartijen onderling. 3. een modulaire Open (Source) Architectuur in het kader van de RWS CIV rol als databroker. 4. Duurzamer werken waaronder het reduceren van CO₂.
	<u>De benoemde nadelen/ risico's:</u> 1. Te weinig Marktpartijen die alle disciplines beheersen (de integraliteit beheersen). 2. Dergelijke aanpak kan een negatief effect hebben op de kennis en kunde van de eigen RWS CIV organisatie. 3. Ongewenste beïnvloeding van de markt door RWS CIV, want Marktpartijen worden verplicht om samen te werken. 4. Het borgen van de kwaliteit van de te leveren producten.

6	<u>Vraag:</u> Waarom moeten opdrachtgevers volgens uw visie voldoen om goed regie te kunnen voeren op de dienstverlening?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen geven aan dat RWS CIV de volgende onderdelen moet implementeren om goed regie te kunnen voeren: • Zorgdragen voor het behoud van voldoende inhoudelijke kennis binnen RWS CIV. • Het organiseren van asset management als life cycle management. • RWS CIV dient zich te richten op het 'wat' (kaders stellen) en zich zo min mogelijk bemoeien met de uitvoering. • Het vaststellen van een duidelijke vraagstelling (wat, wanneer, welke criteria) en zorgen voor voldoende omgevingsinformatie. • De invoering van Prestatiecontracten voor de uitvoering van de ge-

	vraagde werkzaamheden. • Het eenduidig inrichten van kwaliteitsborging bij RWS contractmanagement.
--	---

7	<u>Vraag:</u> Wat is uw visie en ervaring omtrent de samenwerking met opdrachtgevers bij een looptijd van 4-8 jaar?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen geven aan dat er zowel kansen als risico's zijn bij een samenwerking van 4-8 jaar. Marktpartijen adviseren RWS CIV om goed naar de borging van de kwaliteit en de borging van innovatie te kijken als RWS CIV ervoor kiest om gebruik te maken van een samenwerking van 4-8 jaar.
	<u>Benoemde kansen zijn:</u> 1. Dat de Marktpartijen project specifieke investeringen kunnen nemen. Vooral als het gaat om automatiseringsactiviteiten. 2. Het geeft de Marktpartijen de mogelijkheid scherp in te schrijven en leercurve en onzekerheden over een langere periode uit te middelen. 3. Het geeft de Marktpartijen een kans om systemen en procedures verder te ontwikkelen om de taken effectiever uit te voeren.
	<u>De benoemde nadelen/ risico's:</u> 1. Bij een lange samenwerking kan de ontwikkeling stil blijven staan. 2. Het aantal Marktpartijen die geen contract gegund krijgen gaan langer buiten de boot vallen. 3. RWS CIV kan achterlopen op de ontwikkelingen van de Marktpartijen. Daarnaast bestaat het risico dat de contractanten tussentijds overgenomen worden, andere visies/bedrijfsbeleid gaan ontwikkelen.

8	<u>Vraag:</u> Wat is uw visie en ervaring ten aanzien van de samenwerking met andere partijen die binnen de scope van deze marktconsultatie vallen, niet zijnde opdrachtgevers?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen geven aan dat er in algemene zin veel ervaring in het samenwerken is met andere partijen die binnen de scope van deze marktconsultatie vallen. Maar partijen geven ook aan dat binnen de markt samenwerking geen vanzelfsprekendheid is en dat Marktpartijen in sommige gevallen zeer afgunstig naar elkaar staan.
	<u>Benoemde kansen zijn:</u> 1. De ervaringen met survey bedrijven zijn overwegend goed. Vaak hebben deze bedrijven ook meerdere specialismen. 2. Samenwerking met andere partijen is noodzakelijk om integraal aan te kunnen bieden. 3. Wanneer er tussen Marktpartijen duidelijke afspraken gemaakt worden en subcontractors goed begeleid en hun processen regelmatig ge-audit worden zijn er in de regel geen onoplosbare problemen.
	<u>De benoemde nadelen/ risico's:</u> 1. Te hoge risico inschatting met een negatief effect op de offerteprijs. 2. Het is niet goed in te schatten om ruim van te voren goede partners te selecteren die passen bij grote en langdurige projecten. 3. Binnen onze markt streven wij er naar om opdrachten in eigen beheer uit te voeren. 4. Binnen ons vakgebied is er zeker bij de grotere projecten veel afgunst. Er wordt gevochten om de projecten.

2.1.3 Integraal aanbesteden en Verkaveling

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel C Integraal aanbesteden en Verkaveling op pagina 20 en 21.

C.	
Met de uitkomsten van het onderdeel Integraal aanbesteden en Verkaveling heeft RWS CIV willen vaststellen of de huidige, te vervangen Raamovereenkomsten Hydrografie en Stromingsmetingen kunnen worden uitgebreid met de Zoutmetingen en of deze integraal aanbesteed kunnen worden. Daarnaast heeft RWS CIV willen vaststellen of de uitbesteding van de Hydrografische metingen en Vlakdekkende Hoogtemetingen Kust inclusief de verwerking hiervan gebundeld kan worden om tot een gecombineerd eindproduct te komen. Tenslotte heeft RWS CIV willen vaststellen of een perceel specialistisch advies en methode-ontwikkeling aan de scope aan deze aanbesteding kan worden toegevoegd.	

10	<u>Vraag:</u> RWS CIV wil de mogelijkheden verkennen om de huidige, te vervangen Raamovereenkomsten Hydrografie en Stromingsmetingen, uit te breiden met Zoutmetingen en deze integraal aan te besteden		
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>Marktpartijen geven aan dat er voldoende kansen voor zowel RWS CIV als de Marktpartijen zijn om tot een succesvolle integrale aanbesteding te komen. Volgens de Marktpartijen is integraal niet geheel zonder risico's. RWS CIV dient wel de risico's in het bijzonder de impact op de eigen RWS CIV organisatie, maar ook op de markt goed in ogenschouw te nemen en te houden. RWS CIV dient daar volgens de Marktpartijen vooraf de juiste maatregelen voor te nemen in het bijzonder als het gaat om de inrichting van de regieorganisatie. Deze inrichting dient plaats te vinden voordat er wordt gestart met een integrale aanbesteding.</i>		
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. De processen kunnen bij een integrale aanbesteding beter op elkaar worden afgestemd. 2. Krachten kunnen worden gebundeld met nieuwe partijen (die andere disciplines beheersen). 3. Het consolideren van een goede relatie met RWS voor langere tijd door het bieden van een gevarieerd dienstenpakket. 4. Meer data kunnen inwinnen/ leveren met minder vaarbewegingen. 5. Door nieuwe samenwerkingsverbanden tussen Marktpartijen kunnen nieuwe innovatieve producten ontstaan. </td><td style="vertical-align: top;"> <u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. De metingen kunnen beter op elkaar worden afgestemd. 2. Het beter stroomlijnen van de (interne) processen met als resultaat minder administratieve lasten. 3. een afname van het aantal contracten (en dus ook Marktpartijen) met als resultaat minder administratieve lasten. 4. Meer capaciteit voor andere dingen/ minder werk voor RWS CIV zelf (minder potentiële opdrachtnemers en minder afstemming tussen onderdelen via RWS CIV). 5. Voor RWS CIV zien wij een kans om echt als regie organisatie te gaan acteren. In de huidige situatie wor- </td></tr> </table>	<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. De processen kunnen bij een integrale aanbesteding beter op elkaar worden afgestemd. 2. Krachten kunnen worden gebundeld met nieuwe partijen (die andere disciplines beheersen). 3. Het consolideren van een goede relatie met RWS voor langere tijd door het bieden van een gevarieerd dienstenpakket. 4. Meer data kunnen inwinnen/ leveren met minder vaarbewegingen. 5. Door nieuwe samenwerkingsverbanden tussen Marktpartijen kunnen nieuwe innovatieve producten ontstaan.	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. De metingen kunnen beter op elkaar worden afgestemd. 2. Het beter stroomlijnen van de (interne) processen met als resultaat minder administratieve lasten. 3. een afname van het aantal contracten (en dus ook Marktpartijen) met als resultaat minder administratieve lasten. 4. Meer capaciteit voor andere dingen/ minder werk voor RWS CIV zelf (minder potentiële opdrachtnemers en minder afstemming tussen onderdelen via RWS CIV). 5. Voor RWS CIV zien wij een kans om echt als regie organisatie te gaan acteren. In de huidige situatie wor-
<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. De processen kunnen bij een integrale aanbesteding beter op elkaar worden afgestemd. 2. Krachten kunnen worden gebundeld met nieuwe partijen (die andere disciplines beheersen). 3. Het consolideren van een goede relatie met RWS voor langere tijd door het bieden van een gevarieerd dienstenpakket. 4. Meer data kunnen inwinnen/ leveren met minder vaarbewegingen. 5. Door nieuwe samenwerkingsverbanden tussen Marktpartijen kunnen nieuwe innovatieve producten ontstaan.	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. De metingen kunnen beter op elkaar worden afgestemd. 2. Het beter stroomlijnen van de (interne) processen met als resultaat minder administratieve lasten. 3. een afname van het aantal contracten (en dus ook Marktpartijen) met als resultaat minder administratieve lasten. 4. Meer capaciteit voor andere dingen/ minder werk voor RWS CIV zelf (minder potentiële opdrachtnemers en minder afstemming tussen onderdelen via RWS CIV). 5. Voor RWS CIV zien wij een kans om echt als regie organisatie te gaan acteren. In de huidige situatie wor-		

		den nog veel van de activiteiten door RWS CIV zelf uitgevoerd. 6. SCB voor omvangrijkere complexere projecten zullen partijen aantrekken die gewend zijn via SCB te werken.
	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de marktpartijen zijn:</u> 1. Door de bundeling van zeer uiteenlopende disciplines is de kans groter dat kleinere partijen voor lange tijd geen opdrachten van RWS krijgen. 2. De samenwerking met "nieuwe Marktpartijen" kan na verloop van tijd anders uitpakken dan was voorzien. 3. Meer werk in afstemming met andere Marktpartijen. 4. Het specialistisch karakter van de gevraagde dienstverlening heeft tot gevolg dat er maar een paar niche partijen in de markt zijn die in staat zijn om een de volledige functionaliteit van een meetdienst op een professionele manier in te richten.	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 1. Te weinig/te krap metingen als gevolg van concurrentie tijdens een aanbesteding. 2. Noodzakelijke kennis verlaat RWS CIV. 3. Contractbeheersing door een onvolwassen regieorganisatie en kunnen loslaten en richten op het wat. 4. Te weinig marktwerking waardoor innovatie geen kans krijgt. 5. Een verslechterde Datakwaliteit. 6. De grote omvang maakt dat bureaus te machtig worden. Deze grote contracten leidt bij adviesbureaus wellicht tot nonchalance met betrekking tot communicatie en planning. 7. Hogere prijzen en bouwfraudachtige praktijken

11	<u>Vraag:</u> RWS CIV wil de mogelijkheden verkennen om de uitbesteding van de Hydrografische metingen en Vlakdekkende Hoogtemetingen Kust inclusief de verwerking hiervan te bundelen om uiteindelijk tot een gecombineerd eindproduct te komen. De vraag van RWS CIV is hierbij of deze bundeling de uitdagingen die we zien op het gebied van overlap van beide metingen en de uiteindelijk te bepalen geomorfologie op een passende manier door één opdrachtnemer beheerst kunnen worden.	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen geven aan dat er voldoende kansen voor zowel RWS CIV als de Marktpartijen zijn om tot een succesvolle integrale aanbesteding te komen. Volgens de Marktpartijen is integraal niet geheel zonder risico's. RWS CIV dient wel de risico's in het bijzonder de impact op de eigen RWS CIV organisatie, maar ook op de markt goed in ogenschouw te nemen en te houden. RWS CIV dient daar volgens de Marktpartijen vooraf de juiste maatregelen voor te nemen in het bijzonder als het gaat om de inrichting van de regieorganisatie. Deze inrichting dient plaats te vinden voordat er wordt gestart met een integrale aanbesteding.	
	<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. De metingen kunnen beter op elkaar worden afgestemd, waardoor er beter kan worden gecombineerd en ge-engineerd.	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. Minder administratieve lasten vanwege een afname van het aantal contracten (en dus ook Marktpartijen).

	2. De krachten kunnen met nieuwe Marktpartijen (die andere disciplines beheersen) worden gebundeld. 3. Het consolideren van een goede relatie met RWS voor langere tijd. 4. Dat er meer data kan worden ingewonnen/ geleverd, met minder vaarbewegingen. 5. Door nieuwe samenwerkingsverbanden tussen Marktpartijen kunnen nieuwe en interessante innovatieve producten ontstaan.	2. De combinatie van de gevaren en gevlogen datasets kan makkelijker bij de RWS CIV neergelegd worden. 3. Aansluitende/overlappende data tussen nat en droog. 4. Ook data inwinnen, strandmeren en lagunes (delen die nu tussen de Lidar en de boot invallen). 5. Minder werk voor RWS CIV om beide bronnen te verbinden 6. SCB: Omvangrijkere complexere projecten zullen Marktpartijen aantrekken die gewend zijn via SCB te werken.
	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Te weinig/te krappe metingen als gevolg van concurrentie tijdens een aanbesteding te afhankelijk van grote bureaus. 2. Essentiele kennis verlaat RWS CIV. 3. De beheersing van projecten wordt moeilijker/complexer door schaalvergroting. 4. Weinig marktwerking waardoor innovatie geen kans krijgt. 5. Kunnen loslaten als opdrachtgever. Iets wat je zelf jarenlang hebt uitgevoerd, geef je niet zomaar 1-2-3 uit handen aan een Marktpartij. 6. Een langere looptijd van voorbereidingen doordat diverse interne specialismen bij RWS CIV hun specificaties moeten formuleren en bundelen (met wellicht als gevolg dat men in het verkeerde jaargetijde de opdracht uit moet geven (wat invloed heeft op de projectduur, kwaliteit en kosten)). 11. Hogere prijzen en bouwfraude-achtige praktijken	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 1. De hoofdverantwoordelijkheid is wel een uitdaging en risico. 2. Dat de inwinning van het laser-altimetrie product volledig weers-, getij- en luchtverkeersleidingafhankelijk is, en de verwerkingstijd van alle data zeker 1,5 maand na de laatste inwinvlucht is. 3. Beheersing wordt moeilijker/complexer door schaalvergroting. 4. De complete dataset wordt te laat opgeleverd. 5. Wellicht duurder omdat meerdere methoden gelijktijdig klaar moeten staan. 6. Moeilijk om kleine innovaties in te zetten op grote projecten. 7. Datakwaliteit: Hydrografie en Lidar hebben zich in afgelopen jaren separaat ontwikkeld. Door de combinatie zal er bij beide partijen een leercurve ontstaan, ofwel technisch ofwel op vlak samenwerking.

12	<u>Vraag:</u> RWS CIV wil de mogelijkheden verkennen om Specialistisch Advies en Methode-Ontwikkeling aan de scope toe te voegen.	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen geven aan dat er genoeg kansen voor zowel RWS CIV als de markt zijn om tot een succesvol perceel Specialistisch Advies en Methode-Ontwikkeling te komen. Marktpartijen onderschrijven hierin een ongeschreven marktregel dat kleine specialistische adviezen niet bij de grote ingenieursbureaus thuishoren. Marktpartijen verschillen onderling wel van mening of innovatie binnen een dergelijk adviesperceel thuishoort of juist binnen de overeenkomsten voor de reguliere werkzaamheden. De Marktpartijen geven wel aan dat er binnen zo'n adviesperceel wel de mogelijkheid moet zijn dat Marktpartijen onderling samen kunnen werken. Tevens dient RWS CIV goed naar de selectiecriteria te kijken en dient deze niet stringent op te stellen. Hiermee wordt voorkomen dat onder andere het MKB niet in aanmerking kan komen voor een dergelijk perceel.	
	<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Het door-ontwikkelen van bestaande producten, die ook bij andere opdrachtgevers kunnen worden ongezet. 3. Kansen om werkzaamheden uit te voeren die nu standaard naar dure ingenieursbureaus gaan die de kleine specialistische partijen weer inhuren. Dit bevordert de (kosten) efficiëntie. 4. Snellere implementatie van innovatie en efficiency verbeteringen.	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. Het optimaal gebruik maken van de kennis van de markt en hieruit het maximale halen. 2. Continuïteit: kritische werkzaamheden die momenteel belegd zijn bij een kleine groep RWS medewerkers kunnen voor langere tijd belegd worden bij Marktpartijen. 3. Analyse van de enorme hoeveelheid waardevolle historische datasets van RWS. Deze analyses zijn zeer waardevol voor bijvoorbeeld het bepalen van de inwin-frequenties van datasets (...moeten we nu echt eens per maand meten, of kunnen we naar eens per kwartaal...). 4. 'Meer waar voor je geld krijgen' dan alle onderzoeken direct bij dure ingenieursbureaus neer te leggen. Binnen de markt zijn er voldoende niche spelers die veel verstand hebben, innovatiever zijn en meer werk kunnen verzetten voor een gelijk offertebedrag.
	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Kwalificatie eisen wellicht te stringent, zodat kleinere bedrijven worden uitgesloten. RWS CIV dient GEEN omzet eisen stellen. 2. Het niet toestaan van onder aan-neming. 3. Marktpartijen die niet beschikken over voldoende specialisten kunnen	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 1. Dat de scope te generiek wordt opgesteld. Hierdoor kunnen heel veel partijen zich kwalificeren. 2. Dat de scope te generiek wordt opgesteld, waardoor RWS afdelingen worden gedwongen om diensten af te nemen via dit kavel, terwijl er mogelijk geen geschikte Marktpartijen zijn

	wellicht kans maken op de uitvoering van de werkzaamheden.	die de dienst kunnen leveren. 3. Het bij nader inzien niet willen vrijgeven van kennis door de betreffende Marktpartij met kennis is daarbij een risico. 4. Dat er wellicht versnippering optreedt tussen aanpak en kwaliteit van de onderzoeken aan bijvoorbeeld de kust, doordat dit door wisselende partijen wordt gedaan. Daarmee gaat historische kennis van bijvoorbeeld de kust wellicht verloren. 5. Geld kan waarschijnlijk beter besteed worden 6. Uitsluiting van specialisten (mn. Freelance en klein MKB) waardoor specifieke kennis niet gebruikt wordt 8. Dat RWS CIV Goedkoop inkoopt echter geen waardevol eindproduct/resultaat krijgt opgeleverd
--	---	---

13	Vraag: Heeft u ervaring met de uitvoering van de gecombineerde werkzaamheden.	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> De helft van de Marktpartijen heeft ervaring met het gecombineerd uitvoeren van de werkzaamheden in scope. #7 nee en # 8 ja	

14	Vraag: Op welke wijze zou u de dienstverlening binnen de scope van deze Marktconsultatie verkavelen?	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> De helft van de Marktpartijen heeft een voorstel tot verkaveling van de dienstverlening gemaakt op basis van geografische indeling en technieken. RWS CIV zal op basis van de informatie uit de marktconsultatie en Visie-dag een nieuwe verkaveling ontwerpen en deze voorleggen aan de markt.	

15	Vraag: Voor welk perceel/ percelen in de door u gehanteerde verkaveling heeft u belangstelling?	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Enkele Marktpartijen geven aan interesse te hebben in een volledig integrale dienstverlening. De meeste Marktpartijen geven aan dat zij interesse hebben tenminste 1 of 2 percelen binnen de scope van de aanbesteding fysische metingen. De Marktpartijen zijn het meest geïnteresseerd in een perceel hydrografie, waarbij er voor sommige Marktpartijen ook een combinatie mag worden gemaakt met Stromingsmetingen en Zoutmetingen. Maar ook is er veel interesse in een perceel specialistisch advies en methode-ontwikkeling. Voor het perceel vlakdekkende hoogte metingen en hydrografische metingen aan de kust is er vanuit de markt ook ruime interesse.	

16	Vraag: Zijn er aanverwante diensten die u aan de scope van deze verkaveling zou willen toevoegen. Zo ja: graag deze diensten benoemen en toevoegen.
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> De meeste Marktpartijen geven aan dat zij aanvullende diensten aan scope van de verkaveling willen toevoegen. #8 ja en #7 nee. Door de Marktpartijen genoemde aanvullende diensten zijn; 1. Sliblaagmetingen zouden een waardevolle toevoeging zijn (bij langlopende contracten i.v.m. hoge investeringskosten). - Andere mogelijke toevoeging zijn havenmonden. 2. Smart models/CAD BIM/3 D reviews/Info storage/Webstorage/Cloud en data service. 3. Luchtfotografie, onderwatermetingen met laseraltimetrie (zgn. "groene laser"), GIS-advisering. 4. Metingen in combinatie met data verwerking en lichte analyse etc. 6. Waterbodemonderzoek, troebelheidsmetingen en meetboeien 7. simultaan uitvoeren objecten detectie en subbottom voor leidingen.

17	Vraag: Maakt u voor de uitvoering van de gevraagde werkzaamheden gebruik van partners: Ja – Nee:
	De meeste Marktpartijen geven aan dat zij reeds gebruikmaken van partners. #10 ja en #4 nee.

18	Indien u geen gebruik maakt van samenwerkingspartners bent u bereid om met partners samen te werken. Ja – Nee:
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> De meeste Marktpartijen geven aan dat zij bereid zijn om met partners samen te werken. #8 ja en #7 niet beantwoord. De belangrijkste argumenten om met een partner samen te werken zijn 1. Alleen ga je sneller, maar samen kom je verder 2. Vergroot de kans op inschrijven en kan wellicht leiden tot meerdere samenwerking(en). 3. Aanvulling van kennis en materieel

2.1.4

Projectovereenkomst en Raamovereenkomst

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel D. Projectovereenkomst en Raamovereenkomst op pagina 21.

D.	
Met de uitkomsten van het onderdeel Projectovereenkomst en Raamovereenkomst heeft RWS CIV willen vaststellen of de Marktpartijen openstaan om het gebruik van de raamovereenkomsten te vervangen voor projectovereenkomsten.	

19	<u>Vraag:</u> RWS CIV is voornemens om de huidige Raamovereenkomsten met leveranciers en onderliggende mini-competities te vervangen door diverse Projectovereenkomsten. RWS CIV heeft als wens de Projectovereenkomsten een mogelijke doorlooptijd te geven van ca. 8 jaar. Daarnaast is het de wens van RWS CIV om voor Specialistisch Advies en Methode-Ontwikkeling een Raamovereenkomst met meerdere leveranciers af te sluiten.	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen geven aan dat er meer dan voldoende kansen voor zowel RWS CIV als de Marktpartijen zijn om over te gaan naar projectovereenkomsten. Maar de Marktpartijen zijn wel van mening dat één langdurig integraal contract een grote bedreiging voor de markt is. Marktpartijen worden wel enthousiast indien de projectovereenkomsten worden opgesplitst in verschillende percelen bij voorkeur op basis van disciplines en geografische gebieden.	
	<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Het genereert continuïteit, waardoor investeringen terugverdiend kunnen worden. 2. Er kan een goede langjarige werkrelatie met Rijkswaterstaat op specifieke gebieden worden opgebouwd. 3. De mogelijkheden de werkzaamheden door te ontwikkelen en nieuwe technieken voor te stellen en toe te passen als deze op de markt komen. 4. Door de langjarige kennisopbouw kunnen ook diepgaande, grondige en goed gefundeerde adviezen worden gegeven en nieuwe methodes worden ontwikkeld (minder faalkosten). 5. Het kunnen introduceren van innovatie.	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. Het totaal-traject wordt goedkoper (efficiënter). 2. Verdieping van kennis en verhoging van de efficiëntie bij de Marktpartij hetgeen een verkleining van het risico op fouten met zich meebrengt en een grotere kans op tijdige leveringen. 3. Minder administratieve lasten door schaalvergroting. 4. Vermindering werk RWS. 5. Zeer lage inschrijfsommen. 6. Langdurig consistentie.
	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de marktpartijen zijn:</u> 1. Dat er onvoldoende innovatief wordt mee geïnvesteerd gedurende looptijd van de overeenkomst. 2. Er blijven voor de overige Marktpartijen geen werkzaamheden over	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 1. Het aantal Marktpartijen die volledig afhaken, waardoor er uiteindelijk minder Marktpartijen overblijven. 2. Er ontstaat teveel routine in het werk met tegenovergestelde effecten.

	als je geen projectovereenkomst gegund hebt gekregen. 3. Een klein bedrijf heeft geen uitzicht op een opdracht te krijgen 4. Het risico dat Marktpartijen alles doen om de aanbesteding binnen te halen. Dit gegeven kan een effect hebben op de prijs en kwaliteit.	3. Langdurig gebonden aan één of meerdere Marktpartij(en) die niet voldoen aan de verwachtingen. 4. Vermindering innovatie. 5. Hoge beheerskosten om projecten te begeleiden. 6. Tussentijdse aanbestedingen bij tussentijdse contract beëindigingen (niet gepland) 7. Heel lang gebonden aan één Marktpartij waardoor de kennis van andere bedrijven niet beschikbaar komt/ gebruikt wordt. 8. Indien inschrijver (welke de opdracht is gegund) niet of niet altijd de beoogde resultaten oplevert zit men door het contract aan de inschrijver vast of kan men lastig de overeenkomst ontbinden. 9. Door eventuele toekomstige nieuwe en goedkopere werkmethodeken blijft men werken met achterhaalde en dure resultaten gedurende de gehele looptijd. 10. Het verdwijnen van Marktpartijen en uiteindelijk duurkoop. Fraude etc.
--	---	---

20	Vraag: RWS CIV vindt het belangrijk dat er sprake is van een goede marktwerving, waardoor de markt in staat is om kennis op te bouwen en te onderhouden.	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> Marktpartijen delen deze stelling van RWS CIV. Marktpartijen vinden het van essentieel belang dat RWS CIV gebruik maakt van de kennis van de markt, maar dat RWS CIV ook instaat is om de benodigde kennis aan de markt te leveren.	
	<u>Benoemde kansen zijn:</u> 1. De eigen RWS CIV kennis te verbreden met kennis uit de markt. 2. lagere kosten 3. Samenwerking tussen Marktpartijen zal de resultaten en prijzen positief beïnvloeden.	
	<u>De benoemde nadelen/ risico's:</u> 1. De leegloop van mensen met ervaring (mensen die overstappen of met pensioen gaan). RWS CIV staat internationaal bekend als een instituut met heel veel knowhow; dit moet behouden blijven, toch? 2. Ingeval er een monopolist wordt gecreëerd ontstaat het risico van een te grote afhankelijkheid van RWS CIV van slechts één Marktpartij met onvoldoende alternatieven. 3. Het niet geleverd krijgen van de gewenste projectgegevens vanwege veroudering van de initieel aangeboden inwinttechnologie.. 4. Weinig innovatie op dat perceel (investeringen moeten worden terugverdiend), marktwerving verschaalt daar aantal partijen zal reduceren, Dynamiek in project verdwijnt. 5. Helemaal geen kansen en of voordelen	

2.1.5 Innovatie

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel E. Innovatie op pagina 21.

E.	
Met de uitkomsten van het onderdeel Innovatie heeft RWS CIV willen vaststellen wat de mogelijkheden zijn in het kader van innovaties en of de Marktpartijen innovaties kunnen introduceren.	

21	<u>Vraag:</u> RWS CIV hecht er een groot belang aan dat leveranciers investeren in innovaties en deze innovaties inzetten ten behoeve van de uitvoering van de dienstverlening in scope van deze Marktconsultatie.	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>De Marktpartijen zien veel 'nieuwe' kansen als het gaat om innovaties. Zowel als het gaat om het optimaliseren van de huidige processen alsmede het introduceren van nieuwe technieken. Marktpartijen geven wel aan dat het innoveren geld kost en dat de investeringen door de Marktpartijen wel terugverdiend moeten kunnen worden.</i> <i>Onderstaand de genoemde innovaties.</i> • <i>Metten vanuit de lucht. Dit geldt voor meten vanuit de ruimte als wel m.b.v. van drones (fotogrammetrie).</i> • <i>Als innovatie op het gebied van laseraltimetrie wordt de "groene laser" gezien</i> • <i>Op het gebied van analyse van historische datasets (meervoudig gebruik...).</i> • <i>Innovatie op vlak van proces meting planning=>product. Meervoudig zelfde werkzaamheden uitvoeren maken het mogelijk het proces groten-deels te automatiseren. Dit zal na opdracht gebeuren.</i> • <i>Gebruik van autonomen platformen is een ontwikkeling. Gebruik drones bij hoogtemeting zal meer ingezet gaan worden. Is reeds beschikbaar.</i> • <i>Innovaties zullen aan de softwarematige kant zijn.</i> • <i>Gegevensverwerking, datamanagement en advisering op het gebied van hydrografie, geofysica en maritieme archeologie inclusief bijbehorende veldwerkzaamheden.</i> • <i>Airborne remote sensing en Geografische Informatie Systemen.</i> • <i>Gedetailleerde afbeeldingen van onderwaterstructuren.</i> • <i>Producteren van hydrografische en maritieme GIS software.</i> • <i>Baggeren en maritieme waterbouw.</i>	
	<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. <i>De mogelijkheid dat Investerin-gen in innovaties verder vermarkt kunnen worden.</i> 2. <i>Het kunnen inzetten van nieuwe technieken waarin de afgelopen jaren veel is geïnvesteerd.</i> 3. <i>De mogelijkheid om gezamenlijk met RWS CIV te innoveren om technieken te optimaliseren voor behoefte. Innovaties geven voor-namelijk kansen voor bv efficiën-</i>	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. <i>Het totaal-traject wordt goedko-per (efficiënter).</i> 2. <i>Verdieping van kennis en verho-ging van de efficiëntie bij de leve-rancier hetgeen een verkleining van het risico op fouten met zich meebrengt en een grotere kans op tijdige leveringen.</i> 3. <i>Minder administratieve lasten door schaal vergroting.</i> 4. <i>Vermindering werk RWS.</i>

	tie verbetering en het verkrijgen van een competitieve voorsprong door creativiteit bij aanbesteding. 4. Het investeren in kennisopbouw 5. De mogelijke snelheid waarmee gebieden kunnen worden ingewonnen en de integratie van de "boven" en "onder" water topografie.	5. Zeer lage inschrijfsommen. 6. Een langdurig consistentie.
	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Laseraltimetrie blijft voorlopig noodzakelijk en de fotogrammetrie zorgt voor het monitoren van trends. 2. Investerings in een innovatie die alleen door Rijkswaterstaat wordt gebruikt renderen onvoldoende renderen en worden een verliespost. 3. Innovatie wordt niet gewaardeerd met vervolgoedragen. 4. Het niet kunnen inzetten van de nieuwe technieken door externe factoren o.a. Wet en regelgeving 5. Vaststellen van de meerwaarde van de innovatie. 6. Aanbesteden van innovatieve mogelijkheden en de problemen die het tijdens de implementatie kan geven. 7. Innovatie als kostenpost door investeringen in innovatie die niet gebruikt worden.	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 1. Prijzen die dermate laag liggen dat Marktpartijen niet kunnen investeren in innovaties. 2. Het niet kunnen behalen van de gewenste resultaten (o.a. door afwijkende producten, kwaliteits-eisen, dekkingseisen, externe factoren als Wet en regelgeving, verdragen in leveringen). 3. Het versnipperd en niet op basis van een strategisch plan inzetten van innovatie . 4. Te goedkoop uitproberen van innovatie, verdwijnen van marktpartijen en uiteindelijk duurkoop. Fraude etc.

22	Waaraan moeten de uitvragen van RWS CIV voldoen om de inzet innovatie binnen de gevraagde dienstverlening te borgen?
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> De meeste Marktpartijen hebben een goed beeld waaraan de uitvragen van RWS CIV moeten voldoen om de inzet van innovatie binnen de dienstverlening te borgen. Van belang is op welke wijze RWS de genoemde suggesties reeds heeft geïmplementeerd en of gaat implementeren in het contractmanagementproces. Onderstaand de genoemde uitgangspunten. • De beperkingen van de meetsystemen moeten bekend zijn en meegenomen in de vraagstelling. Dit betekent dat specifieke expertise binnen RWS geborgd moet blijven. • Het gehele proces in kaart stellen, met alle behoeften van asset management en life cycle management. • Een aparte post "innovatiesubsidies" inzetten om innovaties te stimuleren omdat hiermee de risico's voor de opdrachtnemer verminderen. • De mogelijkheid geven om tijdens de 8 jarige overeenkomst het product/inwintechneik te veranderen • Bedrijven tijd geven om RWS te leren kennen (m.a.w. uitzicht op een

	<i>opdracht met lange looptijd). Daarnaast moet van te voren duidelijk zijn hoe het innovatie-gehalte van een aanbieder wordt vastgesteld en beoordeeld. Tijdens de uitvoering moet 'periodiek' getoetst worden of de innovatiedoelstelling gehaald wordt. Als uit de toets-momenten blijkt dat innovatie alleen gebruikt is om het project binnen te halen dan moet daarop worden gesanctioneerd met bijvoorbeeld een boete.</i> <i>• De uitvragen dienen de mogelijkheid te bieden om met alternatieve meetmethoden te komen. Een formulering naar functionele eisen zou hierin al een stap zijn. Functionele specificatie die voldoende modulair is opgezet helpt creativiteit om tot innovatieve concepten te komen. En draagt bij aan de logische ontkoppeling tussen fysieke infrastructuur, data infrastructuur en te realiseren meetwaarden die de drie gebieden opleveren waarop continu geïnnoveerd en verbeterd kan worden.</i> <i>• De uitvragen moeten tijdig, enkele maanden, worden uitgezet met gedetailleerde omgevingsinformatie. Toegang verlenen tot bestaande en historische gegevens over opdracht is hierbij essentieel.</i> <i>• Innovatie moet niet dwingend worden voorgeschreven.</i> <i>• Proefopdrachten en kortere looptijd opdrachten.</i> <i>• Samenwerking Marktpartijen toestaan.</i>
--	--

2.1.6

Kwaliteitsmanagementsysteem en Kwaliteit

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel F. Kwaliteitsmanagementsysteem en Kwaliteit op pagina 21.

F.			
Met de uitkomsten van het onderdeel Kwaliteitsmanagementsysteem en kwaliteit heeft RWS CIV willen vaststellen op welke wijze de Marktpartijen de kwaliteit van hun dienstverlening borgen en of er sprake is van kwaliteitsmanagementsystemen.			
23	Vraag: RWS CIV hecht er een groot belang aan dat leveranciers de gevraagde dienstverlening onder kwaliteitsborging uitvoeren. RWS CIV is benieuwd op welke wijze de kwaliteit door leveranciers wordt geborgd indien de dienstverlening in scope integraal en conform de door de leverancier gehanteerde verkaveling wordt aanbesteed.		
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>De Marktpartijen zien kwaliteitsborging als een essentieel onderdeel van het in de markt zetten van een contract. Daarnaast vinden Marktpartijen het belangrijk dat er eenduidigheid is over de gestelde normen en processen die door RWS CIV worden gesteld bij kwaliteitsborging. Ook vinden Marktpartijen het belangrijk dat RWS CIV periodiek audits uitvoert en deze met de Marktpartij(en) evalueert. Merendeel van de Marktpartijen zijn ISO gecertificeerd en vinden kwaliteitsmanagementsystemen en kwaliteitsborging in het bijzonder een vanzelfsprekendheid.</i>		
	<table border="1"> <tr> <td> <u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. De NEN/ISO certificering. Een integrale aanbesteding wijzigt niets aan de essentie van een kwaliteitssysteem onder NEN/ISO. Daarnaast is deze flexibel en daardoor ook van toepassing op een eventuele integrale aanbesteding. 2. Een Marktpartij kan zelf zien of de aangeleverde data voldoet voor eindgebruiker en daarop eventueel ook de meetkeuzen optimaliseren. 3. Het inrichten van een end-to-end dienstverlening op basis van ons eigen interne kwaliteitssysteem (dat uiteraard ook ISO gecertificeerd is). </td><td> <u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. Het totaal-traject wordt goedkoper (efficiënter). 2. Verdieping van kennis en verhoging van de efficiëntie bij de leverancier hetgeen een verkleining van het risico op fouten met zich meebrengt en een grotere kans op tijdige leveringen. 3. Minder administratieve lasten door schaalvergroting. 4. Vermindering werk RWS. 5. Zeer lage inschrijfsommen. 6. Een langdurig consistentie.. </td></tr> </table>	<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. De NEN/ISO certificering. Een integrale aanbesteding wijzigt niets aan de essentie van een kwaliteitssysteem onder NEN/ISO. Daarnaast is deze flexibel en daardoor ook van toepassing op een eventuele integrale aanbesteding. 2. Een Marktpartij kan zelf zien of de aangeleverde data voldoet voor eindgebruiker en daarop eventueel ook de meetkeuzen optimaliseren. 3. Het inrichten van een end-to-end dienstverlening op basis van ons eigen interne kwaliteitssysteem (dat uiteraard ook ISO gecertificeerd is).	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. Het totaal-traject wordt goedkoper (efficiënter). 2. Verdieping van kennis en verhoging van de efficiëntie bij de leverancier hetgeen een verkleining van het risico op fouten met zich meebrengt en een grotere kans op tijdige leveringen. 3. Minder administratieve lasten door schaalvergroting. 4. Vermindering werk RWS. 5. Zeer lage inschrijfsommen. 6. Een langdurig consistentie..
<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. De NEN/ISO certificering. Een integrale aanbesteding wijzigt niets aan de essentie van een kwaliteitssysteem onder NEN/ISO. Daarnaast is deze flexibel en daardoor ook van toepassing op een eventuele integrale aanbesteding. 2. Een Marktpartij kan zelf zien of de aangeleverde data voldoet voor eindgebruiker en daarop eventueel ook de meetkeuzen optimaliseren. 3. Het inrichten van een end-to-end dienstverlening op basis van ons eigen interne kwaliteitssysteem (dat uiteraard ook ISO gecertificeerd is).	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. Het totaal-traject wordt goedkoper (efficiënter). 2. Verdieping van kennis en verhoging van de efficiëntie bij de leverancier hetgeen een verkleining van het risico op fouten met zich meebrengt en een grotere kans op tijdige leveringen. 3. Minder administratieve lasten door schaalvergroting. 4. Vermindering werk RWS. 5. Zeer lage inschrijfsommen. 6. Een langdurig consistentie..		
	<table border="1"> <tr> <td> <u>Benoemde nadelen/ risico's voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Het vinden van voldoende gekwalificeerd personeel om te taken uit te voeren. 2. Draagvlak binnen de RWS organisatie. 3. Afstemming tussen verschillende Marktpartijen die samenwerken in </td><td> <u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 4. Innovaties die niet voldoen aan de kwaliteitsborging. 5. Geen grip op de materie door gebrek aan kennis bij de eigen organisatie. 6. Opdrachtnemers die hun eigen product keuren. </td></tr> </table>	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Het vinden van voldoende gekwalificeerd personeel om te taken uit te voeren. 2. Draagvlak binnen de RWS organisatie. 3. Afstemming tussen verschillende Marktpartijen die samenwerken in	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 4. Innovaties die niet voldoen aan de kwaliteitsborging. 5. Geen grip op de materie door gebrek aan kennis bij de eigen organisatie. 6. Opdrachtnemers die hun eigen product keuren.
<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. Het vinden van voldoende gekwalificeerd personeel om te taken uit te voeren. 2. Draagvlak binnen de RWS organisatie. 3. Afstemming tussen verschillende Marktpartijen die samenwerken in	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 4. Innovaties die niet voldoen aan de kwaliteitsborging. 5. Geen grip op de materie door gebrek aan kennis bij de eigen organisatie. 6. Opdrachtnemers die hun eigen product keuren.		

	<i>het bijzonder bij adviesbureaus en of projectmanagementorganisaties.</i>	7. <i>Draagvlak en executiekracht binnen de RWS organisatie.</i> 8. <i>Afstemming tussen verschillende Marktpartijen die samenwerken in het bijzonder bij adviesbureaus en of projectmanagementorganisaties.</i> 9. <i>Te veel, onduidelijke en ingewikkelde procedures met als gevolg dat o.a. kleine partijen afhaken.</i>
--	--	---

24	<u>Vraag:</u> RWS CIV is voornemens op termijn de technische specificaties om te gaan zetten naar functionele specificaties, waardoor meer output-gestuurd wordt voorgeschreven.	
	<u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>De Marktpartijen zien veel waarde in het omzetten van de technische specificaties naar functionele specificaties. Met name in het introduceren van innovatie, maar ook voor het bereiken van de beoogde resultaten en of doelstellingen zijn functionele specificaties zeer geschikt. Daarnaast sluit het output-gestuurd beter aan op de kwaliteitsborging (SCB) die RWS nastreeft</i>	
	<u>Benoemde kansen voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. <i>Meer mogelijkheden voor het gebruik/ introduceren van nieuwe technieken en innovaties.</i> 2. <i>Meer vrijheid in de uitvoering van een werk/dienst en het bereiken van het resultaat.</i> 3. <i>Mogelijk is een combinatie van functioneel en technisch beter.</i> 4. <i>Specialisten in metingen kunnen met functionele specificaties meedenken over slimme meet strategieën.</i> 5. <i>Meer voor het ontwerpen en de inrichten van een oplossing.</i>	<u>De benoemde kansen voor RWS CIV zijn:</u> 1. <i>Het totaal-traject wordt goedkoper (efficiënter),</i> 2. <i>Verdieping van kennis en verhoging van de efficiëntie bij de leverancier hetgeen een verkleining van het risico op fouten met zich meebrengt en een grotere kans op tijdige leveringen</i> 3. <i>Minder administratieve lasten door schaal vergroting</i> 4. <i>Vermindering werk RWS</i> 5. <i>Zeere lage inschrijfsommen</i> 6. <i>Een langdurig consistentie.</i>
	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor de Marktpartijen zijn:</u> 1. <i>Interpretatie verschillen waardoor mogelijk verkeerde producten worden geleverd</i> 2. <i>Onduidelijke specificaties die worden opgesteld.</i>	<u>Benoemde nadelen/ risico's voor RWS CIV zijn:</u> 1. <i>Het managen van de overgangsfase (trendbreuk in historische meetreeksen etc.). De juiste output is van groot belang richting aanverwante projecten en programma's.</i> 2. <i>De mogelijkheid tot het ingrijpen in het proces om de kwaliteit van de dienst of het product te waarborgen.</i> 3. <i>Een gevaar kan zijn hoe een opdrachtgever in het proces van aanbesteding en realisatie hier op eerlijke en juiste wijze mee om kan gaan.</i> 4. <i>Veel papierwerk en minder rendement</i>

2.1.7

Duurzaamheid

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel G. Duurzaamheid op pagina 22.

G.	
Met de uitkomsten van het onderdeel Duurzaamheid heeft RWS CIV willen vaststellen op welke vormen van duurzaamheid een toegevoegde waarde op de gevraagde dienstverlening kunnen hebben.	
25	<u>Vraag:</u> RWS CIV hecht veel waarde aan een duurzame leefomgeving. RWS vraagt aan de markt om mee te denken op welke wijze RWS duurzaamheid bij inkoop van diensten binnen deze Marktconsultatie kan opnemen en borgen. <i>Conclusie uit de marktconsultatie:</i> <i>De Marktpartijen hebben concrete voorbeelden waarop duurzaamheid kan worden toegepast.</i> <i>Benoemde kansen zijn:</i> 1. <i>NEN/ISO certificering over duurzaamheid.</i> 2. <i>Het terugbrengen van faalkosten en het behalen van tijdwinst net zo.</i> 3. <i>Meerdere metingen van één platform.</i> <i>Benoemde nadelen/ risico's:</i> 1. <i>Duurzaamheid is in meetbranche nog niet sterk ontwikkeld is. Andere Marktpartijen kunnen daar wellicht een voordeel mee hebben op basis van werk in een andere sector.</i>

2.1.8

Visie-dag

Referentie: marktconsultatiedocument versie 1.1 onderdeel H. Visie-dag op pagina 22 en de daadwerkelijke Visie-dag op 27 september 2017.

H.	
Met de uitkomsten van het onderdeel Visie-dag heeft RWS CIV willen de mogelijkheden willen verkennen om te komen tot een samenspel tussen marktpartijen en RWS, zodanig dat RWS op procesniveau sturing kan gaan geven.	
26	<u>Vraag:</u> De sessie moest leiden tot antwoorden op twee kernvragen; 1. Op welke wijze wordt een optimale perceelindeling bereikt waarbij gezonde marktwerking wordt gestimuleerd? 2. Op welke wijze zou 'Specialistisch advies en innovatie' door de markt inhoud gegeven kunnen worden? <u>Conclusie uit de marktconsultatie:</u> <i>De bevindingen en de conclusies vanuit de Visie-dag en de beantwoording van de marktconsultatiedocument verschillen niet van elkaar. Marktpartijen vinden het belangrijk dat RWS CIV niet alleen bij de Markt komt halen, maar dat RWS CIV ook duidelijk is wat er aan de markt kan worden gegeven, wat het de markt kan brengen. Voorbeelden hiervan zijn onder andere duidelijkheid over kennisgebieden en informatiebehoeften van de eindgebruikers, tevens is het belangrijk dat er eenduidigheid is over de wijze waarop SCB door RWS CIV wordt toegepast. Bijna alle Marktpartijen vinden het belangrijk dat RWS zich ervan bewust is dat RWS door de markt als kennisinstituut wordt gezien en dat RWS er daarom voor moet zorgen dat specifieke kennis behouden blijft binnen de RWS organisatie. In het bijzonder als het gaat om het vormgeven van de strategische doelstelling samen met de markt vanuit de i-Strategie. De Marktpartijen hebben concrete voorbeelden waarop duurzaamheid kan worden toegepast. Marktpartijen die deel hebben genomen aan de Visie-dag vinden het ook belangrijk dat RWS CIV de markt blijft aanhaken en blijft informeren bij het proces om tot een publicatie van een aanbesteding te komen. Een veel gehoorde opmerking door de Marktpartijen is verras ons niet bij een eventuele publicatie van een aanbesteding en geef ons de tijd om de samenwerking te organiseren indien er wordt gekozen voor een integrale aanbesteding.</i> <u>Planning Q4 2016 en Q1 2017</u> 1. Optioneel: het individueel bespreken van de marktconsultatie-resultaten met de Marktpartijen. 2. Toetsen van de concept verkavelingsstrategie met de Marktpartijen. 3. Bepalen van de informatiebehoefte. 4. Vaststellen van de definitieve inkoopstrategie. 5. Opstellen van de concept functionele- en non-functionele eisen. 6. Toetsen van de concept functionele- en non-functionele eisen met de Marktpartijen. 7. Opstellen van de definitieve aanbestedingsdocumenten en contracten. 8. Publicatie van de aanbesteding fysische metingen.