

Marktconsultatie ten behoeve van de Europese aanbesteding van Internationale Reizen van de Staat der Nederlanden, ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Algemeen

De Rijksoverheid hanteert categoriemanagement om de eigen inkoop verder te professionaliseren. Categoriemanagement is meer dan alleen het inkopen van producten en diensten. Het belangrijkste kenmerk ervan is het ontwikkelen van een visie op de levenscyclus van het product en daarbij passende inkoopstrategie.

Categoriemanagement voor het Rijk betekent ook dat ministeries niet alleen voor zichzelf inkopen, maar per productgroep (of categorie) voor elkaar. Door deze specialisatie op departementen bouwt het Rijk marktkennis en expertise op en neemt de kwaliteit van het inkopen toe. Bundeling van de vraag en marktkennis zorgt ook voor een betere inkooppositie op de markt. Doordat leveranciers hun aanbod kunnen bundelen, levert dit de leveranciers een kostenbesparing qua administratie op, die in de vraagprijs kunnen worden doorberekend. Ook hebben zij beter zicht op de vraag van het Rijk en te maken met minder aansprekpunten.

Categoriemanagement Vervoer is onderdeel van dit Rijksbrede initiatief. Binnen de categorie wordt o.m. uitvoering gegeven aan de 'Internationale Reizen' van de medewerkers van het Rijk. Het Rijk sluit daarvoor contracten met zgn. Travel Management Companies (TMC's). Een belangrijk beginsel is 'transparantie' en de aantoonbaarheid daarvan. De indruk bestaat dat TMC's daaraan in toenemende mate hebben voldaan, maar dat absolute zekerheden rondom de besteding van publieke middelen (de achterliggende geldstromen met leveranciers van reisdiensten, bijvoorbeeld luchtvaartmaatschappijen, hotelketens, leveranciers van boekingsystemen) niet worden afgegeven.

Doelstelling marktconsultatie

De resultaten van deze marktconsultatie zullen door de aanbestedende dienst worden gebruikt om de inkoopstrategie voor de komende Europese aanbesteding verder vorm te geven. Indien de beantwoording van de consultatievragen daar aanleiding toe geeft heeft de aanbestedende dienst het voornemen de respondenten direct te benaderen om een en ander, eventueel mondeling, toe te lichten c.q. te verdiepen.

Kenmerken inkoopstrategie

De beoogde inkoopstrategie heeft een paar kenmerken waarvoor de markt om informatie wordt gevraagd:

- De noodzaak om alle mogelijke aanbieders een gelijk speelveld te bieden zodat onpartijdige, doorzichtige en niet-discriminerende selectie is gewaarborgd.
- De noodzaak voor absolute garanties ten aanzien van transparantie. Dit in het licht van ervaringen van de Rijksoverheid waarbij het gebrek aan openheid heeft geleid tot onrechtmatigheden met juridische procedures tot gevolg.
- Voorkomen van prijscompetitie waar de kwaliteit van dienstverlening onder lijdt.
- De ontwikkeling en lopende implementatie van automatisering van reis- en declaratieprocessen (Travel- en Expense Management (TEM)) is van invloed op de gevraagde dienstverlening.

Voor deelname aan de marktconsultatie is het niet nodig alle vragen te beantwoorden. Ook niet TMC's, cq. respondenten die niet de intentie hebben om in te schrijven op de aanbesteding, zijn uitgenodigd om te reageren.

Vragen

Belangenconflicten:

- De aanbestedende dienst is zich bewust van het bestaan van banden c.q. commerciële relaties tussen leveranciers van reisdiensten en intermediairs. Deze banden leiden potentieel tot oneerlijke concurrentie en belangenconflicten. Het "dienen van meerdere heren" staat haaks op het wettelijke verbod om te bemiddelen voor twee opdrachtgevers.
- In eerdere aanbestedingen is getracht deze belangenverstremming te voorkomen door volledige transparantie van inkomstenstromen te eisen. Door het vragen van "Leveranciersverklaringen" is de accuraatheid geborgd. Er zijn duidelijke aanwijzingen dat het opleggen van deze eisen heeft geleid tot een hoge mate van creativiteit in het vinden van uitwijkmogelijkheden.

Als zodanig wil de aanbestedende dienst de markt vragen om suggesties te doen voor het volledig en controleerbaar uitsluiten van de belangenconflicten:

1. Kunt u aangeven welke mogelijkheden u ziet om de geschetste belangenconflicten voor de aanbestedende dienst volledig en controleerbaar uit te sluiten? (maximaal 2 A4, verdana, lettergrootte 9).
2. Kunt u aangeven op welke andere wijze er transparantie voor de aanbestedende dienst is te garanderen zodat belangenconflicten volledig zijn uit te sluiten? (maximaal 2 A4, verdana, lettergrootte 9).

Voorkomen van ongewenste prijscompetitie:

- In eerdere aanbestedingen is de aanbestedende dienst geconfronteerd met prijsoffertes onder kostenniveau. De aanbestedende dienst is zich er van bewust dat dit deels consequentie is van de eerder geschetste secundaire inkomstenstromen.
- Om ongewenste prijscompetitie te voorkomen wil de aanbestedende dienst aan de markt vragen om hier gedetailleerde suggesties te doen. Voor de hand liggende en/of conceptuele suggesties (zoals weging van prijscomponenten cq. best value procurement) zijn voldoende bij de aanbestedende dienst bekend.
- 3. Kunt u suggesties geven om ongewenste prijscompetitie te voorkomen? (maximaal 2 A4, verdana, lettergrootte 9).

Aansluiting op de automatisering van reis en declaratieprocessen (TEM) bij de Rijksoverheid:

- Een aanzienlijk en snel groeiend deel (ongeveer 50%) van de aan te besteden dienstverlening zal volledig via de eigen online processen van de Rijksoverheid (TEM) gaan verlopen. Dienstverleners moeten derhalve in staat zijn om aan te sluiten op koppelvlakken van TEM. Hierbij wordt voor online boekingen en online offertes gebruik gemaakt van gestandaardiseerde (light) PNR en email notificaties.
- Gedurende de looptijd van de overeenkomst zal TEM verder worden geïmplementeerd.
- Teneinde de veranderende dienstverlening efficiënt en foutloos vorm te geven wil de aanbestedende dienst graag suggesties van de markt krijgen met betrekking tot de perceelverdeling/soort en mix van dienstverleners (fulfilment, full service) :
- 4. Kunt u uw suggestie en bijbehorende motivatie geven ten aanzien van de perceelverdeling? (binnen 2 A4, verdana, lettergrootte 9).
- 5. Kunt u oplossingen (best practices) schetsen waarmee reservering/ betaling van hotels binnen de online dienstverlening zo efficiënt mogelijk wordt gemaakt? (binnen 2 A4, verdana, lettergrootte 9).

Ik verzoek u de beantwoording op de vragen uiterlijk 30 oktober 2017, om 12.00 uur in te dienen via de berichtenmodule van TenderNed.