



verslag

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

Lange Kleiweg 34
2288 GK Rijswijk
Postbus 556
3000 AN Rotterdam
T 088-7970700
F 088-7970706
www.rijkswaterstaat.nl

Contactpersoon

Ko de Leeuw

Ko.de.leeuw@rws.nl

Datum

19 februari 2019

Bijlage(n)

Omschrijving	Marktconsultatie Levering van technische scheepsbenodigdheden aan de vloot van de Rijksrederij.
--------------	---

Datum bespreking	17 januari 2019
------------------	------------------------

Definitief

Opening en mededelingen

Peter Veltmeijer opent de sessie en heet de deelnemers welkom.

Peter is contractmanager van Programma's, Projecten en Onderhoud (PPO), waaronder het aan te besteden technische scheepsbenodigdheden contract valt. Aan de deelnemers wordt verzocht, zover nog niet gebeurt, de intekenlijst in te vullen.

Vragen kunnen gedurende de presentatie gesteld worden, het uitgangspunt is dat er een open discussie zal plaatsvinden.

Deze marktconsultatie maakt geen deel uit van de nog op te starten aanbestedingsprocedure. Deelnemers kunnen geen rechten ontleen aan de verstrekte informatie nog aan hun aanwezigheid.

Er zijn twee contractmanagers voorzien voor dit traject; Peter Veltmeijer is contractmanager tijdens de voorbereiding en het daarop volgende aanbestedingstraject. Anita Naarden is de contractmanager na de gunning en tijdens de uitvoering van de opdracht.

Doelstellingen marktconsultatie

Rijkswaterstaat (RWS) is voornemens een Europese openbare aanbesteding te volgen voor het leveren van technische scheepsbenodigdheden voor de vloot van de Rijksrederij. Middels deze marktconsultatie wil RWS informatie verkrijgen over kansen, risico's, oplossingsrichtingen en randvoorwaarden welke betrekking hebben op de voorgenomen aanbesteding. Voor nadere informatie wordt verwezen naar het op TenderNed gepubliceerde document "markt consultatie def".

Achtergrondinformatie

Rijkswaterstaat-Programma's, Projecten en Onderhoud (PPO) voert in opdracht van de Rijksrederij de aanbesteding en het contractmanagement uit. De Rijksrederij is de interne opdrachtgever voor PPO, PPO is de opdrachtgever richting de markt.

De Rijksrederij beheert, bemant en onderhoudt circa 122 specialistische schepen (circa 30 zeegaand en 92 binnenvaart) die beschikbaar worden gesteld aan de Douane, Kustwacht, ministerie van Economische Zaken en RWS.

Doelstellingen opdracht

De geformuleerde doelstellingen zijn:

- Voorzien in de inkoopbehoefte van de Rijksrederij voor de levering van technische scheepsbenodigdheden;
- Verminderen administratieve belasting en benodigde personele capaciteit (efficiënt bestel- en facturatieproces);
- Verkrijgen van betere managementinformatie;
- Realiseren effectieve en efficiënte contractbeheersing
- Het ontzorgen van de Rijksrederij;
- Een pro-actieve houding van de opdrachtnemer.

Doelstelling van de marktconsultatie

- Het verkrijgen van betere en meer gerichte informatie ter voorbereiding van de voorgenomen aanbesteding;
- Zicht krijgen op mogelijke oplossingsrichtingen (bijv. voor flexibele landelijke dekking);
- Zicht krijgen op belangrijke randvoorwaarden voor een succesvolle aanbesteding;
- Het toetsen van onze strategie;
- Zicht krijgen in de kansen en risico's;
- Interesse van de markt peilen.
-

Product en levering:

Vraag RWS: In de aflevering verwacht RWS een stukje flexibiliteit. Hoe zien de marktpartijen de aflevering van de scheepsbenodigdheden aan de vaartuigen die bevoorraad moeten worden?

Antwoord: Het op hetzelfde tijdstip beleveren van de zeegaande vloot is niet altijd haalbaar en/of efficiënt, wat een ander serviceniveau tot gevolg heeft. Er dient gekozen te worden voor meer spreiding, waarbij sommige schepen bijvoorbeeld al op vrijdagmiddag of een andere doordeweekse dag hun bestellingen ontvangen. Voor de zeegaande schepen is de logistiek gemakkelijker te organiseren dan voor de overige (binnenvaart)schepen. De volumes voor de zeevaart zijn immers groter (containers).

Vraag RWS: Hoe moet bijvoorbeeld worden omgegaan met schepen die slechts één haakstokje of één zwemvestje nodig hebben dat er ook maandagmorgen om 7.00 uur moet zijn? Een container voor de zeegaande schepen krijgt iedereen goed gefinancierd qua vrachtkosten. Die enkele stuks zullen voor de meesten echter een bottleneck vormen qua kosten. Daarvoor moeten extra vervoer en transporteurs worden ingeregeld.

Antwoord: Er kan gekeken worden of de leveringen minder frequent plaats kunnen vinden; kan er wellicht worden volstaan met één keer in de twee weken of maandelijks te leveren, of kan de levering wellicht via één centraal punt plaatsvinden, of kan er eventueel gebruik gemaakt worden van vaste afleverpunten?

In het nieuwe contract voor de binnenvaart wordt nagedacht over steunpunten. Naar aanleiding van de eerdere aanbesteding heeft RWS een aantal lessen geleerd, daarbij wordt ook van de inschrijvers/markt pro activiteit verwacht.

Vraag: Bepaalde producten (bijvoorbeeld een haakstok) kunnen heel duur zijn om te versturen, mede omdat de opdrachtnemer in het verleden niet mocht terugvallen op een derde leverancier in de buurt van het betreffende schip die het veel goedkoper zou kunnen leveren.

Antwoord: De gedachte van RWS is om de wijze van invulling aan de marktpartij te laten en daar zo weinig mogelijk richting aan te geven, mits de behoeften binnen de afspraken met de klant geleverd worden en van de juiste kwaliteit zijn.

Valkuilen/lessons-learned

Vraag: waar is het in het vorige contract misgelopen?

Antwoord: Het contract met de vorige partner, Seven Seas, heeft helaas niet het verwachte rendement opgeleverd. Het contract is ontbonden. RWS heeft voor de levering van technische scheepsbehoeften momenteel een overeenkomst met de firma Van de Gruiter voor de zeevarende vloot en met de firma GEO voor de binnenvaart.

Beide partijen zijn aanwezig.

Destijds was er sprake van een gecombineerde aanbesteding voor het leveren van voedingsmiddelen en scheepsbehoeften aan vaartuigen van de Rijksrederij.

In dat contract is gebleken dat bij de verplichting om beide productgroepen te organiseren meer komt kijken dan alleen eisen aan het vervoer stellen. Om die reden kiest RWS er nu voor om de voeding en de technische scheepsbehoeften in twee aparte percelen op te splitsen.

Afbakening/beperkingen leveringen

Vraag: In de vorige aanbesteding is gesteld, dat hetgeen besteld is, stante pede geleverd moest kunnen worden.

Antwoord: In de onderhavige aanbesteding zal RWS meer flexibiliteit creëren, zodat er wat meer afbakening ontstaat (ook qua assortiment).

De bemanning wordt meegenomen in de kaders waarbinnen RWS/de Rijksrederij dient te opereren. Er wordt getracht om een voor alle partijen werkbaar situatie te creëren.

Binnen de kaders dient gezocht te worden naar die flexibiliteit.

Productgroepen

De in de PPT-presentatie opgenomen lijst met productgroepen is indicatief. RWS kan niet alles benoemen wat er wel en niet onder valt.

Vraag: Is het bij benadering mogelijk om omzet aan te duiden?

Antwoord: RWS meent dat omzet tot het ondernemerschap behoort. RWS zal hier derhalve niet nader op ingaan. Wel zal RWS trachten om meer richting te geven aan aantallen producten welke in het verleden zijn besteld.

Randvoorwaarden/uitgangspunten

RWS heeft het voornemen in haar contract een aantal randvoorwaarden op te stellen, waaronder de vermindering van haar eigen administratieve belasting. Haar

gedachte is derhalve om die "ontzorging" bij de contractpartij neer te leggen, zodat de administratieve belasting voor RWS tot een minimum wordt beperkt. RWS moet aan haar interne klant, de Rijksrederij, verantwoording afleggen. Er zal derhalve ook managementinformatie vergaard moeten worden.

Vraag: Hoe zien de marktpartijen de randvoorwaarden, zoals het ontzorgen en een proactieve houding, die buiten het leveren van de producten heel belangrijk zijn voor RWS?

Antwoord: De markt meent dat de leverancier moet anticiperen op hetgeen de klant nodig heeft.

Markt meent, dat als er verkeerde bestellingen dreigen te worden gedaan, de leverancier een extra controleslag dient uit te voeren en waar nodig kan adviseren op de inkoop.

De markt vat samen dat de leverancier zich voortdurend moet inspannen om de dienstverlening te verbeteren, zodanig dat alle partijen de vruchten ervan plukken (win/win-situatie).

Vraag: Worden er randvoorwaarden gesteld aan de kwalificatie om mee te mogen doen?

Antwoord: In aanbestedingsdocumenten zullen de randvoorwaarden waaraan inschrijvers dienen te voldoen worden omschreven.

Systeemgerichte Contractbeheersing (SCB)

RWS licht aan de hand van een korte presentatie het begrip Systeemgerichte Contractbeheersing (SCB) toe. RWS hanteert het principe "high trust, high penalty" en geeft opdrachtnemers passende verantwoordelijkheid. RWS wil graag ontzorgd worden. De opdrachtnemer moet onder kwaliteitsborging werken, los van de vraag of dat via ISO-certificering of vanuit haar eigen kwaliteit management systeem.

Vraag: Wordt vooraf een audit gehouden of een firma aan SCB kan voldoen?

Antwoord: SCB komt pas aan de orde tijdens de realisatiefase (na gunning). Bij inschrijving worden marktpartijen getoetst op het voldoen aan de eerder geschetste randvoorwaarden, maar niet op het gebied van SCB.

Aan het begin van ieder contract stelt RWS een intern risicodossier op waarin zij de grootste risico's benoemt, zoals tijdige levering. De risico's krijgen een score op basis van eerdere ervaringen en/of vakkennis. Op het moment van gunning communiceert RWS in een eerste sessie met de opdrachtnemer openlijk over de risico's die zij ziet. Opdrachtnemer weet derhalve op welke punten hij een eventuele toetsing kan verwachten. RWS vraagt opdrachtnemer voorts welke beheersmaatregel hij hanteert. Op basis van die beheersmaatregel gaat RWS na hoe het in de praktijk werkt. Indien de beheersmaatregel niet werkt, blijft het risico bestaan en gaan partijen nader met elkaar in gesprek.

SCB is niet bedoeld als een tik op de vingers, maar dient ertoe om gezamenlijk tot verbeteringen te komen. RWS moe(s)t een slankere en leniger organisatie worden en is daar op een aantal punten ook al in geslaagd. De tijd, middelen en mensen zijn schaarser geworden, met als gevolg dat het werk anders ingeregeld moet worden en de taken op een andere manier moeten worden uitgevoerd. SCB is contractbeheersing op afstand. Risico gestuurd wordt gecheckt of een opdrachtnemer doet wat hij in de processen heeft beschreven en beloofd.

Vraag: Wordt een tik op de vingers uitgedeeld als blijkt dat het niet goed gegaan is?

Antwoord: Op het moment dat RWS constateert dat een proces niet goed verloopt, moet opdrachtnemer in een vervolgoets aantonen dat het verbetert. Het kan ook betekenen dat er aan de kant van RWS zaken moeten veranderen/verbeteren. Als er stelselmatig niet aan de acties wordt gewerkt, de kwaliteit niet verbetert en een proactieve houding bij de leverancier ontbreekt, zullen hier contractuele consequenties aan verbonden zijn.

De heer Hendriks verwijst voor meer informatie over SCB naar de website van RWS, waarop ook een informatieve video is geplaatst:

<https://www.rijkswaterstaat.nl/zakelijk/zakendoen-met-rijkswaterstaat/werkwijzen/werkwijze-in-qww/systeemgerichte-contractbeheersing.aspx>

Kwaliteitsmanagementsysteem

RWS vereist een kwaliteitsmanagementsysteem of processen op enig niveau. De opdrachtnemer zal voor RWS een aantal specifieke processen moeten inregelen, zoals E-facturatie. Daarnaast moet er voor RWS een specifiek stukje managementinformatie worden gegenereerd.

In de vorige aanbesteding werd specifiek ISO-9001 geëist.. Niet alle potentiële opdrachtnemers hebben dit specifieke certificaat. De vraag van RWS is om die reden of partijen in staat zijn vanuit het eigen kwaliteitsmanagement systeem deze opdracht uit te kunnen voeren. Een gelijkwaardig certificaat of een omschreven systeem dat door opdrachtnemer wordt gebruikt volstaat. U kunt als Opdrachtnemer vanuit uw eigen werkwijze (managementsysteem) RWS ontzorgen.

Vraag: Kan men zich met een ISO certificering onderscheiden? De vorige keer was er sprake van een EMVI-aanbesteding met daarin de eis van een kwaliteitsmanagementsysteem.

Antwoord: Nee, ISO certificering levert voor de aanbesteding geen voordeel op.

Duurzaamheid

Vraag: Wat zijn (ideeën over) de eisen van RWS aangaande de duurzaamheid van een contract en de invulling daarvan?.

Antwoord: Er worden in elk geval eisen gesteld aan de duurzaamheid van het transport. Alhoewel op productniveau e.e.a. lastig is, zal RWS in de aanbesteding hier toch aandacht aan schenken.

Veiligheid

Vraag: Worden er minimale kwalificaties gevraagd op het gebied van veiligheid (VCA)?

Markt geeft aan:

- Dat zij als bedrijf niet VCA-gecertificeerd zijn, maar de medewerkers wel. En voor het merendeel beschikt over een eigen veiligheidssysteem en processen.

RWS geeft aan dat voor de toegang tot sommige terreinen (o.a. marinehaven Den Helder) er een specifiek toegangsbeleid is.

Vraag: Indien er specifieke voorwaarden gelden voor bepaalde RWS - afleverlocaties zouden de marktpartijen daar graag randvoorwaarden over terugzien in de aanbestedingsstukken.

Antwoord: RWS zal dit punt meenemen.

Communicatie

Vraag: Is er nagedacht over de communicatie tussen de leverancier en de eindgebruiker? Er bestond in het verleden veel onduidelijkheid over de bestelling en het was lastig om contact te leggen met de initiële besteller aan boord.

De huidige leveranciers herkennen zich niet in dit beeld.

Antwoord: RWS antwoordt dat in de uitvoering sprake zal zijn van een bepaalde rolverdeling. De contractmanager is de gesprekspartner voor de leverancier op het moment dat er contractueel iets aan de hand is (levering, prestatie, kwaliteit en toetsing). De bestellingen worden geplaatst door gemandateerde bemanningsleden, die exact weten hoe het ervoor staat en wat zij nodig hebben aan materialen.

Alternatieve producten

Vraag: Zijn alternatieve producten toegestaan?

Antwoord: Alternatieven (indien het aanvankelijke product niet meer leverbaar is) kunnen soms vele malen duurder uitpakken. In dergelijke gevallen dient ook het contractteam te worden geïnformeerd, gelet op budgetbeheer en -bewaking. Daarover worden in het contract spelregels afgesproken.

Marktconformiteit

Vraag: Hoe wil RWS de marktconformiteit (laten) waarborgen van de prijzen waarvoor ingekocht wordt?

Antwoord: Wordt in de aanbestedingsdocumenten meegenomen.

Openbare of niet-openbare (Europese) aanbesteding?

Toelichting: Bij een openbare procedure wordt de aanbesteding direct in de markt gezet. Bij een niet-openbare aanbesteding kan opdrachtgever een aantal criteria aangeven op basis waarvan het aantal deelnemers wordt verkleind, waardoor er in het gunningsproces drie of vijf deelnemers overblijven. Aan de hand van het selectie- en gunningproces zal een gedegen partner worden gecontracteerd.

Vraag RWS: RWS wil met de leverancier een partnership aangaan voor drie jaar met een optie op één jaar verlenging. RWS neigt naar een openbare Europese aanbesteding. Zij vraagt of partijen zich daarin kunnen vinden. Welke kansen en/of risico's zouden marktpartijen zien in een niet-openbare aanbesteding?

Antwoord:

De markt meent dat de keuze van de procedure aan RWS is. Als RWS wil dat iedereen zich kan inschrijven, zou zij moeten kiezen voor de openbare Europese aanbesteding. Als zij echter met een niet-openbare inschrijving het risico van tevoren kan/wil indammen, zou de markt het laatste traject aanraden.

De markt geeft aan dat RWS zelf beter thuis is in de aanbestedingsprocedure en bijbehorende regelgeving.

Vraag: Beoordeelt RWS bij een niet-openbare aanbesteding met prequalificatie anders dan bij een (Europese) openbare aanbesteding?

Antwoord: Nee..

Contracttermijn

De markt vindt de contracttermijn van drie jaar (met optionele verlenging met één jaar) vrij kort.

RWS wijst erop dat de looptijd van het contract wettelijk gezien niet langer mag zijn dan vier jaar. Met de variant 3+1 poogt RWS wat meer robuustheid te geven aan een langduriger samenwerking. Vice versa kan dat voor RWS ook leiden tot een gunstiger prijsstelling. Ook bij een andere wijze van aanbesteden is RWS gebonden aan wet en regelgeving.

Een contracttermijn van drie jaar (maximaal vier jaar) kan ook als te lang worden ervaren. Soms doen zich tijdens de looptijd nieuwe ontwikkelingen voor waardoor de opdrachtnemer de mening is toegedaan dat een en ander niet langer onder het ondernemersrisico valt.

RWS stelt voorop dat indien er tussendoor zaken dusdanig veranderen, waardoor er niet langer sprake kan zijn van ondernemersrisico, partijen sowieso met elkaar om de tafel moeten (overmachten). De bedoeling van de overeenkomst is, dat partijen streven naar een gezonde relatie die – ervan uitgaande dat eenieder zich tot het uiterste inspannt – voor iedereen rendement vol is; RWS wordt voorzien in de gevraagde producten met aanverwante dienstverlening en de marktpartij behaalt een gezond rendement.

Levertijden

Vraag RWS: Wat is een acceptabele levertijd?

Antwoord: De markt geeft aan, dat dat per product verschilt.

Zij meent dat voor veel reguliere producten een dag levertijd haalbaar is.

Markt wijst verder op het feit dat leveranciers niet alle producten standaard op voorraad hebben en dat er regelmatig artikelen uit het buitenland moeten komen. Daarnaast komt het voor dat de bestellingen niet duidelijk omschreven zijn. Er dient dan contact te worden gelegd met het betreffende bemanningslid die de bestelling geplaatst heeft of nader onderzoek te worden verricht, wat ook een langere levertijd tot gevolg heeft. Bovendien zijn niet alle schepen continu bemand, wat de levering soms bemoeilijkt.

Advies: De markt geeft RWS in overweging om de producten te categoriseren en de marktpartijen te laten aangeven wat de gemiddelde/haalbare levertijd is voor hun standaardassortiment. Producten die daarbuiten vallen, kunnen dan onder een categorie "specials" worden geschaard. Daarvoor geldt een afwijkende (langere) levertijd.

Advies: RWS dient ervoor te waken dat alles op voorhand wordt dichtgetimmerd. Het is mogelijk verstandiger om bij afwijkende levertijden bijtijds te communiceren met de klant dan wel adequaat te acteren op eventuele klachten van de bemanning.

RWS heeft begrip voor dit standpunt. Als de klant verwachtingen heeft over een bepaalde leveringstermijn van een bestelling, moeten daarover afspraken worden opgenomen in het contract, zodat RWS de leverancier daarop kan aanspreken.

RWS verplicht niet om alle benodigdheden op voorraad te zetten.

Het is aan de leverancier om te voldoen aan levertijden als overeengekomen.

RWS beschikt echter over een verouderde vloot waardoor bepaalde artikelen lastiger verkrijgbaar zijn. Het is bekend dat voor bepaalde "specials" de levering soms kan oplopen tot enkele maanden.

Vraag: Kan RWS lijst met producten en bandbreedte van levertijden aanleveren. Anders kun je je als inschrijver niet onderscheiden.

Antwoord: Aan dit verzoek zal in de aanbesteding aandacht worden besteed.

Vraag: Wat is belangrijker: zo spoedig mogelijk of duurzaam (bundelen leveringen)?

Antwoord: Het is aan de leverancier om binnen de gemaakte contractuele afspraken (incl. EMVI) te balanceren tussen efficiency en duurzaamheid.

Opmerking markt: De ervaring is dat er niet te veel als spoed moet worden aangemerkt, want dan wordt alles al gauw spoed.

Combineren of splitsen zeegaande vloot en binnenvaart

In de vorige aanbesteding was enkel de zeegaande vloot meegenomen. RWS heeft nu voor ogen om de gehele vloot, dus ook de binnenvaartschepen, van technische scheepsbenodigdheden te laten voorzien door de gecontracteerde leverancier. Hoe kijken de marktpartijen daar tegenaan? Is er een wezenlijk verschil? Brengt het nog andere eisen met zich mee in de opdracht?

Hieronder een aantal opmerkingen uit de ontstane discussie.

- Een deel van de marktpartijen ziet wel een meerwaarde in een samenvoeging van zeegaand en binnenvaart. Voor de zeegaande schepen acht een deel van de marktpartijen het beter om de percelen te splitsen.
- Markt attendeert erop dat het niet altijd is toegestaan om voedingsmiddelen tezamen met bepaalde scheepsbenodigdheden te vervoeren. Daar is regelgeving voor. De auto's worden daar regelmatig op gecontroleerd.
- Markt meent dat er in het perceel non-food producten staan die in het contract technische scheepsbenodigdheden kunnen worden meegenomen. RWS concludeert dat voor de zeegaande vloot het de voorkeur van de markt heeft om de percelen food/non-food en technische scheepsbenodigdheden te scheiden, terwijl er voor de binnenvaart wellicht nog een voorkeur is om ze wél samen te voegen, afhankelijk van hetgeen RWS wenst af te nemen. RWS zal bekijken waar het gedeelte non-food het beste in zou passen en hoe daarmee moet worden omgegaan.
- Als er meer gegevens bekend zijn (o.a. aantallen) kan door de marktpartijen gemakkelijker een inschatting worden gemaakt en hoeft niet slechts een aanname te worden gedaan. Belangrijk feit is namelijk dat de ordergrootte heel anders kan zijn.
- De zeegaande vloot is het meest interessant, omdat daar sprake is van grote bestelvolumes die bijvoorbeeld in één keer middels een grote container kunnen worden geleverd. De uitdaging ligt voornamelijk bij de binnenvaart.

Vraag: Voelt RWS op haar beurt ervoor om de aanbesteding technische scheepsbenodigdheden in percelen op te splitsen (zeegaande schepen en binnenvaart).

Antwoord: RWS zal de aanbesteding niet opsplitsen in percelen zeegaand en binnenvaart. RWS beaamt dat er logischerwijs voor beide "takken" andere leveringscondities gelden. In de aanbestedingsstukken zullen deze nader worden geduid. De focus van RWS ligt niet zozeer op de omzet en de kosten, maar op de producten, diensten en services.

Combineren of splitsen percelen food/non-food en technische scheepsbenodigdheden

RWS overweegt twee percelen: food/non-food en technische scheepsbenodigdheden.

Markt adviseert om non-food bij de technische scheepsbenodigdheden onder te brengen.

RWS geeft aan dat de huidige situatie wat diffuus is, wat valt er nu onder de onderhoudscontracten, wat onder het brandstofcontract en wat onder de scheepsbenodigdheden? RWS zal proberen daar meer duidelijkheid in te scheppen. Dat er een bepaalde overlap mogelijk is, is prettig voor RWS. Er moeten echter geen vaagheden ontstaan waardoor leveranciers benadeeld zouden kunnen worden (doordat er keuzes op basis van voorkeur worden gemaakt).

Vraag: Wordt er bij de aanbesteding non-food/food voor dezelfde contractvorm gekozen. Zijn de eisen die gesteld worden vergelijkbaar met het technische deel of worden het twee parallelle trajecten? Ziet RWS mogelijkheden om ze te combineren? Marktpartijen vragen voorts of het is toegestaan om een combinatie te vormen met leveranciers die food/non-food aanbieden?

Antwoord: RWS antwoordt dat het de marktpartijen vrij staat om combinaties te zoeken met andere partijen, mits een en ander valt binnen de spelregels voor inschrijving.

Er wordt voor dezelfde contractvorm gekozen, nl. dienstverleningsovereenkomst conform de Arvodi 2018. Daarnaast worden het twee aparte overeenkomsten.

TenderNed

De gehele aanbestedingsprocedure zal via TenderNed verlopen. Om te kunnen inschrijven dient u als onderneming geregistreerd te zijn. E Herkenning (E-signing) is daarbij noodzakelijk.

Partijen die nog geen E-signing (IV) hebben, kunnen dit tot aanvang inschrijvingsperiode alsnog organiseren. Het is mogelijk om zonder E-signing in te schrijven. In het Beschrijvend Document staat beschreven welke handelingen u dient uit te voeren naast het uploaden in TenderNed.

Transitieperiode

De aanvangsdatum van het contract staat gepland op 1 november 2019. De transitieperiode behelst twee maanden. RWS vraagt hoe de marktpartijen die transitieperiode zien, oftewel de overgang van de oude naar de nieuwe leverancier. RWS streeft naar een soepele overgang en ononderbroken dienstverlening. De klant mag er niets van merken dat een switch wordt gemaakt tussen firma A en firma B.

Moet RWS daar voorwaarden voor scheppen of kunnen de partijen dat onderling zelf oplossen?

De markt meent dat dat zich vaak zelf wel een beetje regelt en merkt op dat de informatievoorziening belangrijk is. De nieuwe leverancier moet weten met wie hij moet communiceren en wie er met hem mogen communiceren.

De markt vindt een transitieperiode van twee maanden vrij lang.

Uit eerdere aanbestedingen heeft RWS geleerd dat het opstarten, o.a. van het e-factureringsproces c.q. het digitaal factureren en het inregelen van het bestelproces nog wat hordes kan opleveren. RWS pakt derhalve liever een wat langere, realistische periode.

De transitiefase c.q. implementatiefase is voor RWS tamelijk belangrijk, omdat er in die periode na gunning de basis wordt gelegd voor de verdere samenwerking.

Vraag: in het verleden was er sprake van een digitaal bestelportaal waar ingekocht moest worden.

Antwoord: RWS antwoordt dat dat DigiInkoop betrof. Uit het vorige contract is echter geleerd dat het digitale inkoopstelsel zoals dat binnen RWS wordt gehanteerd zich niet leent voor de onderhavige scheepsbenodigdheden.

Afsluiting

Indien de marktpartijen nog vragen en/of opmerkingen hebben, kunnen zij telefonisch of per e-mail contact opnemen.

Markt vraagt of RWS verplicht is het verslag van de marktconsultatie op TenderNed te plaatsen. Zij wijst er op het feit dat de aanwezige partijen de moeite hebben genomen om de marktconsultatie bij te wonen en veel (wellicht gevoelige) input hebben gedeeld. Door de publicatie op TenderNed wordt deze informatie ook inzichtelijk voor niet-aanwezige partijen die toch inschrijven op de aanbesteding. Deze zouden daarmee hun voordeel kunnen doen.

RWS benadrukt nogmaals dat de transparantie van de marktpartijen bijzonder gewaardeerd wordt. Het verslag wordt overigens geanonimiseerd en er zal respectvol worden omgesprongen met hetgeen aan input gedeeld is.

De aanwezigen worden bedankt voor hun openheid en feed-back.

Voorlopige Planning

Planning inkoop	Datum Tijd
Marktverkenning	16 en 17 - 01-2019
Aankondiging met publicatie Inschrijvings- en beoordelingsdocument op TenderNed	3-05-2019
Algemene inlichtingenbijeenkomst	n.t.b.
Selectiefase	
Uiterste datum voor ontvangst van aanvragen om nadere inlichtingen	17-05-2019
Uiterste datum verzenden Nota van Inlichtingen	29-05-2019
Sluitingsdatum, tijd voor indiening inschrijvingen selectiefase	4-06-2019, 15.00 uur
Beoordeling inschrijvingen selectiefase	7-06-2019 - 14-06-2019

Gunningsfase	
Bekend maken gegadigden gunningfase	17-06-2019
Uiterste datum voor ontvangst van aanvragen om nadere inlichtingen/evt pre bid meeting	12-09-2019
Uiterste datum verzenden Nota van Inlichtingen	19-09-2019
Sluitingsdatum, tijd voor indienen inschrijvingen gunningsfase	26-09-2019 15.00 uur
Beoordeling inschrijvingen	26-09-2019 – 4-10-2019
Alcatel periode (20 dagen)	25-10-2019
Definitieve gunningsbeslissing	26-10-2019
Verzenden van de opdrachtverlening	26-10-2019
Ingangsdatum contract	1-11-2019
Transitie- en implementatieperiode van 2 maanden	01-11 t/m 31-12-2019