



verslag

Omschrijving	Marktconsultatie Levering van food en non-food aan de vloot van de Rijksrederij.
Datum bespreking	16 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 voeding/voeding-gerelateerd 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 noch 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 voeding en voeding gerelateerd aan 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. 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 scheepsbenodigdheden momenteel een overeenkomst met de firma Van de Gruiter voor de zeegaande vloot en met de firma GEO voor de binnenvaart. Beide partijen zijn aanwezig.

Doelstellingen opdracht

De geformuleerde doelstellingen zijn:

- Voorzien in de inkoopbehoefte van de Rijksrederij voor de levering van voeding en voeding gerelateerde producten;
- Verminderen administratieve belasting (efficiënt bestel- en facturatieproces);
- Verkrijgen van managementinformatie;
- Realiseren effectieve en efficiënte contractbeheersing;
- Het ontzorgen van de Rijksrederij;
- Een proactieve 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;
- 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

Aangegeven wordt dat de zeegaande vloot voor meerdere dagen bevoorraad dient te worden. Bevoorradings dient tijdig voor vertrek te gebeuren op mogelijk wisselend locaties aan kustplaatsen. De schepen hebben weliswaar vaste ligplaatsen, maar wisselen vanwege hun taakuitvoering mogelijk van ligplaats.

Vraag: Gebeurt het wijzigen van de afleveradressen frequent of gebeurt dit incidenteel?

Antwoord: Nee, de afleveradressen wijzigen incidenteel. De afleveradressen (ligplaats) zijn afhankelijk van de taakstelling van het schip. De (meeste) schepen hebben een vaste ligplaats. Eventuele wijzigingen worden duidelijk van tevoren vastgesteld en gecommuniceerd aan Opdrachtnemer.

Vraag: In de huidige situatie zijn er circa 30 zeegaande schepen, die met een frequentie van doorgaans 1x per week bestellen en circa 90 schepen, die minder frequent bestellen, is dit bedrijfseconomisch voldoende interessant of rendabel?

Vraag: Hoe gaat de markt om met de situatie, dat er mogelijk leveringen aan meerdere schepen tegelijkertijd op eenzelfde locatie zijn?

Antwoord: De diversiteit is van belang en daarnaast is het voor leveranciers de vraag of gezocht wordt naar een grossier of een distributeur. Een grossier

berekent transport op de deal in zijn totaliteit (transport voor rekening en risico van de grossier). Geen transportkosten maar een vaste prijs per product. In geval van een distributiecontract is het transport bijvoorbeeld €500 en mocht dit bedrag niet gehaald worden, dan wordt een 'mark up' gerekend op de vervoerskosten. Bij een logistieke dienstverlener wordt geen gewijzigd afleverpunt gehanteerd. Een logistiek dienstverleningscontract is strak waarbij de transportkosten in de productprijs zijn opgenomen.

RWS vindt betrouwbaarheid en veiligheid van belang waarbij flexibiliteit op aanleverlocatie en tijdig communiceren hierover met de leverancier mogelijk is. Alle leveranciers bevestigen dat zij meer dan 30 locaties per week kunnen beleveren.

Vraag: Zijn leveringen in het weekend een probleem?

Antwoord: Aangegeven wordt dat in het kader van de 24-uurs economie dit geen probleem is. Een enkeling maakt enig voorbehoud ten aanzien van de kosten; een hogere service wordt doorberekend in de prijs.

Vraag: Komt het incidenteel voor dat levering binnen een tijdvak van 3 a 4 uur dient te gebeuren?

Antwoord: Het komt slechts incidenteel voor dat er sprake is van spoedopdrachten (bijvoorbeeld dat bij calamiteiten zeegaande schepen met spoed voor een langere periode dienen uit te varen).

Vraag: Is het mogelijk aan te geven wat de frequentie en aantallen in bestellingen is voor enerzijds zeegaand en anderzijds binnenwateren?

Antwoord: Zal in bijlage worden toegevoegd aan de aanbestedingsdocumenten.

Vraag: Is de organisatiestructuur – RWS en Rijksrederij – duidelijk?

Antwoord: Dit wordt door de aanwezige marktpartijen bevestigd waarbij men toelicht dat veel informatie reeds is gedeeld in het voortraject.

Vraag: Worden de genoemde randvoorwaarden onderdeel van de KPI's?

Antwoord: De randvoorwaarden kunnen als minimale eisen aangemerkt worden binnen de aanbesteding waarover geen enkele onderhandelingsruimte bestaat. Het is bedoeld is om de administratieve belasting te verlagen en ontzorgd te worden in managementinformatie, rapportages en facturatie.

Vraag RWS: Hoe flexibel is de markt in de wijze waarop zij om wil gaan met het gegeven dat ploeg 1 (vertrekkende ploeg) een bestelling plaatst en ploeg 2 (de komende ploeg) bij binnenkomst ook direct een (additionele) bestelling plaatst?

Antwoord: Ondervangen door een goede interne communicatie en bij twijfel het betreffende schip contacten.

Vraag: De leveranciers vragen naar het budget. De leveranciers opperen dat een vastgesteld budget en daarnaast ondersteuning door de leverancier in de uitgaven helpt om het proces financieel te beheersen.

Antwoord: Er wordt nog beoordeeld of en hoe budgetondersteuning wordt meegenomen in de aanbesteding.

Management rapportages

RWS zoekt naar een eenvoudige oplossing voor het verkrijgen van managementinformatie waarbij per vaartuig inzichtelijk wordt wat er besteld en geleverd is tegen welke prijs.

Vanuit de marktpartijen worden geen vragen gesteld over dit onderwerp.

Bestel- en factuurproces

Doelstelling is een aanzienlijk efficiënter administratief proces en daarmee een vermindering van de administratieve last. Het bestel- en facturatieproces zal waar mogelijk digitaal gebeuren.

Er zal waarschijnlijk gebruik gemaakt worden van E-facturatie, waarbij door Opdrachtnemer middels een digitale aansluiting gefactureerd kan worden. Voor het bestellen dient een digitale mogelijkheid te worden aangeboden door Opdrachtnemer. U kunt in het gevraagde plan van aanpak uw visie en mogelijkheden aangeven. Tijdens de geplande implementatie periode zal dit worden uitgewerkt.

Systeemgerichte contractbeheersing

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-gww/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 -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.

Vraag: Beoogd wordt een langdurige relatie met elkaar aan te gaan om ook de kosten (voor de aanbesteding) te spreiden over meerdere jaren. Vanuit de overheid is het mogelijk om een contract maximaal voor 4 jaren aan te gaan waarna men geacht (lees: verplicht) wordt een nieuwe aanbesteding te doen. Het betreft een aanbesteding over 2 separate percelen: techniek en voeding/voeding gerelateerd. Is deze splitsing een logische keuze en wat zijn mogelijke obstakels?

Antwoord: Indien de opdracht niet wordt gesplitst zal er minder specialisme en minder ondersteuning en advies voor wat betreft het voeding-deel zijn. De corebusiness van de aanwezige marktpartijen bij deze marktconsultatie ligt bij het voeding en voeding gerelateerd. Men kan geen aanbidding doen op het gebied van techniek, wat logischerwijs inhoudt dat men een samenwerking moet aangaan met een andere partij.

RWS licht toe dat getracht is 1 perceel uit te vragen bij de vorige aanbesteding waarbij RWS beoogd heeft dat combinaties (joint ventures) zouden inschrijven waarbij minimaal vervoer werd nagestreefd. Helaas heeft dit niet zo uitgepakt en vindt het goed om te horen dat het beter is om de percelen te splitsen zoals nu ook beoogd wordt.

Vraag: Hoe voorkom je een situatie als bij de vorige aanbesteding, dat na gunning de opdrachtnemer de opdracht teruggeeft. Wat verstaat RWS in dit kader onder betrouwbaarheid van de leverancier?

Antwoord:

Uiteindelijk wordt gezocht naar een langere periode van samenwerking. Alle suggesties hieromtrent zijn welkom en referenties en ervaringen kunnen worden gedeeld met RWS, eventueel separaat of na de bijeenkomst. RWS is op zoek naar tips in het besef dat een aanbesteding niet geheel waterdicht is.

Vraag: Wat gebeurt er in de transitieperiode?

Antwoord: Hiermee wordt de periode bedoeld in de overgang van een lopend contract naar de (in) start van het nieuwe contract; dus uitfasering en infasering. De vraag aan de markt is om dit gezamenlijk op te pakken. Na gunning zal het bestel- en facturatiesysteem ingeregeld moeten worden. De vraag is of een periode van 2 maanden realistisch is. De aanwezigen verwachten van wel. RWS legt uit dat zij liever ziet dat dit binnen 2 maanden te realiseren is dan dat nu geschermd wordt met een korte periode die achteraf onrealistisch blijkt. Het voorbehoud wordt gemaakt, dat indien er koppelingen gelegd moeten worden op het gebied van ICT mogelijk meer tijd dan de voorgestelde 2 maanden in acht moet worden genomen.

Vraag: Wie is de huidige leverancier?

Antwoord: Voor voeding en voeding gerelateerd is Bidfood de huidige leverancier, de firma Van de Gruiter verzorgt momenteel de technische scheepsbenodigdheden.

Vraag: Is er wellicht een pre-bid meeting?

Antwoord: RWS neemt in overweging om de beantwoording van de eerste nota van inlichtingen in de vorm van een pre-bid meeting te organiseren, afhankelijk van de te hanteren aanbestedingsstrategie.

Vraag: Heeft RWS beleid i.h.k.v. duurzaamheid. Is dit beleid openbaar toegankelijk?

Antwoord: Hiervoor is beleid is geformuleerd. Er is algemeen beleid dat is terug te vinden op de website van het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. Daarnaast vermeldt de website van RWS ook informatie over hetgeen beoogd wordt met betrekking tot duurzaamheid.

Vraag: Heeft RWS een vastgesteld percentage voor het aandeel duurzame voedingskeuze dat zij voor ogen heeft. Heeft het genoemde duurzaamheidspercentage voor voeding te maken met de voedingskeuze van RWS of dient het assortiment van inschrijver uit genoemd percentage te bestaan?

Antwoord: Intern wordt nog nagedacht over een verfijning van de filosofie of policy hieromtrent. Het is de bedoeling van de overheid om 'duurzaamheid' als speerpunt te vatten binnen dit contract zodat voldaan wordt aan de overheidsdoelstelling.

De toename van de nadruk op duurzame voeding gerelateerde producten wordt beaamd door de aanwezigen. De uitvraag op dit onderwerp wordt kritisch benaderd, zodat zo scherp mogelijk geformuleerd kan worden. Vanuit RWS wordt aangegeven dat de keuze voor duurzaam voedsel nadrukkelijk meegegeven wordt aan de bemanning om deze zo bewust mogelijk om te laten gaan met voedsel.

Vraag: Mogen alternatieven worden aangeboden om te voldoen aan de duurzaamheidscriteria? Het nadeel hiervan kan zijn dat de alternatieven niet (goed) vergelijkbaar zijn.

Antwoord: Zoals ook gesteld in het voorgaande antwoord, zal in de aanbestedingsdocumenten hier aandacht aan worden besteed.

Vraag: Hoe ziet RWS de voornamelijk scheve verhouding tussen budget en duurzaamheid aangezien het budget vaak beperkt is, ook voor duurzame voedingsmiddelen.

Antwoord: De visie van de leverancier is een belangrijk onderdeel van de uiteindelijke beoordeling van dit speerpunt.

Aanbestedingsprocedure via 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.

Afsluiting

Joep Funken dankt de aanwezigen voor hun inbreng. Eventuele vraagpunten die nog spelen kunnen op de uitgedeelde memo's genoteerd worden. Daarnaast kunnen vragen nog tot eind deze maand ingebracht worden via TenderNed. RWS zal trachten de beantwoording op deze vragen mee te nemen in het verslag van deze marktconsultatie. De marktconsultatie zal uiterlijk medio maart gepubliceerd worden.

Alle vragen zullen vertrouwelijk worden behandeld en geanonimiseerd worden gepubliceerd.

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