



Belastingdienst

MARKTCONSULTATIE Verkoop voer- en vaartuigen DRZ

BIJLAGE 1 - VRAGENLIJST

Graag hier uw gegevens invullen zodat de aanbestedende dienst, indien nodig, contact met u kan opnemen.

Naam organisatie:	
Naam contactpersoon:	
Functie:	
Telefoonnummer:	
E-mailadres:	

Indien u om wat voor reden dan ook geen antwoord wilt geven op een bepaalde vraag, dan graag aangeven waarom u hier geen antwoord op wenst te geven. Indien u geen openbaar antwoord wenst te geven, dan dit ook graag aangeven bij de beantwoording.

N.B. acquisitie activiteiten naar aanleiding van deze marktconsultatie worden niet op prijs worden gesteld.

De ingevulde vragenlijst kan als bijlage bij de berichtenmodule van TenderNed worden toegestuurd.

Bij voorbaat dank voor uw bijdrage.

A) Vragen over uw organisatie	
1.	Kunt u een korte beschrijving geven van uw organisatie?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Wat is de grootte van uw organisatie, uitgedrukt in het aantal mensen dat u in dienst heeft?
<Antwoord marktpartij>	
3.	Wat is globaal de omzet van uw organisatie en wat is globaal uw marktaandeel? Geef hierbij ook aan welke markt dit betreft.
<Antwoord marktpartij>	
4.	Werkt u samen met andere bedrijven/onderaannemers in de keten? Zo ja, op welke aspecten?
<Antwoord marktpartij>	
5.	Levert u al een soortgelijke dienstverlening zoals in de leidraad is omschreven? Zo, ja voor welke opdrachtgevers levert u deze dienstverlening? Geef hierbij een omschrijving van de geleverde diensten, bijbehorende omzetten en in welke periode dit is geweest.
<Antwoord marktpartij>	
6.	Op welk vlak onderscheidt u zich van andere marktpartijen? Denk hierbij bijvoorbeeld aan: certificeringen, breedte dienstverlening, service en ondersteuning etc.
<Antwoord marktpartij>	

B) Vragen over de beschreven dienstverlening	
1.	Na het lezen van de leidraad, bent u in staat om de gevraagde dienstverlening voor alle of wellicht een afgebakend deel (bijvoorbeeld alleen een bepaalde categorie voer- of vaartuigen) van de goederen te leveren? Zo ja graag toelichten of dit alle goederen betreft of een afgebakend deel en of u dat alleen doet of in samenwerking met partners?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Kunt u aangeven welke stappen u zou doorlopen wanneer u deze dienstverlening zou implementeren? Welke doorlooptijden kent een dergelijke implementatie volgens u? Het betreft hier de implementatie na gunning van de opdracht. Denk hierbij onder andere aan ICT aspecten.
<Antwoord marktpartij>	
3.	Heeft uw organisatie de beschikking over een locatie om de aantallen (zie leidraad paragraaf 2.3.1) voer- en vaartuigen, die geleidelijk verdeeld over het jaar beschikbaar komen te stallen en online te verkopen?
<Antwoord marktpartij>	
4.	In hoeverre bent u in staat om flexibel in te spelen indien de aantallen meer of minder gaan af- of toenemen en/of ook niet geleidelijk verdeeld over het jaar moeten worden verkocht?
<Antwoord marktpartij>	
5.	In de leidraad staat dat de volgende activiteiten <u>mogelijk</u> voor uitbesteding in aanmerking komen: • het transporteren van de voer- en vaartuigen naar het veilingbedrijf, • herstel van verborgen ruimtes voorafgaand aan de verkoop, • data-vrij maken van de roerende goederen voorafgaand aan de verkoop. Bent u in staat deze activiteiten (of één daarvan) uit te voeren? Graag toelichten welke activiteiten u kunt uitvoeren en op welke wijze u dit doet.
<Antwoord marktpartij>	
6.	DRZ wil graag de mogelijkheid hebben dat de voer- en vaartuigen niet altijd worden vervoerd naar de veilingpartner, maar ook op locatie bij DRZ of op een andere locatie (bijvoorbeeld van een andere rijksdienst) online worden verkocht. Kan uw organisatie voer- en vaartuigen vanuit een DRZ of andere locatie online verkopen inclusief de benodigde taken die daarvoor nodig zijn (zoals verkoop klaar maken, afgifte etc.)? Zo ja, kunt u aangeven hoe u hier uitvoering aan geeft, c.q. dit organiseert?
<Antwoord marktpartij>	
7.	Hoe gaat u om met verkoop van hoogwaardige en/of bijzondere voer- en/of vaartuigen? Verloopt de verkoop van deze voer- en of vaartuigen anders dan de zogenaamde happy flow? Zo ja hoe ziet dit verkoopproces eruit? Hoe garandeert uw organisatie een optimale verkoop?
<Antwoord marktpartij>	

C) Vragen over perceelverdeling

1. Kunt u aangeven of u de dienstverlening in meerdere percelen op zou delen en zo ja, hoeveel en welke percelen? Kunt u dit ook motiveren?
<Antwoord marktpartij>
2. Kunt u aangeven of u één of meerdere percelen zou kunnen leveren? Welke percelen betreffen dit?
<Antwoord marktpartij>

D) Wensen

1. De aanbestedende dienst wil de voorgenomen aanbesteding gunnen aan de partij op basis van de beste prijs-/kwaliteitsverhouding.
1. Kunt u met betrekking tot de prijs aangeven welke mogelijkheden er zijn? Op welke wijze adviseert u de aanbestedende dienst de prijs uit te vragen, rekening houdend met een zo hoog mogelijke opbrengst voor DRZ? 2. Waar dient rekening mee gehouden te worden? Ook rekening houdend met een veranderde dienstverlening en mogelijke prijsveranderingen van uitgaven gedurende de looptijd, maximaal 4 jaar, van de overeenkomst.
<Antwoord marktpartij>
2. De aanbestedende dienst wil de voorgenomen aanbesteding gunnen aan de partij op basis van de beste prijs-/kwaliteitsverhouding.
Voor wat betreft het item "kwaliteit", hoe kan dit aspect volgens u op een SMART manier worden toegepast in deze aanbesteding. En welke kwaliteitsaspecten zijn volgens u in dat geval onderscheidend en zouden moeten worden opgenomen in de aanbesteding?
<Antwoord marktpartij>

E) Duurzame dienstverlening

1. Duurzaamheid is een belangrijk thema binnen de Rijksoverheid. Welke opties ziet u om duurzaamheid mee te nemen in de voorgenomen aanbesteding? Hoe draagt u op dit moment bij aan duurzaamheid en wat zou u mogelijk extra kunnen doen? Heeft u certificeringen betreft duurzaamheid of denkt u deze te halen, en zo ja, wat tonen deze aan?
<Antwoord marktpartij>

F) Algemene vragen en ruimte voor advies

1.	Welke andere punten kan de aanbestedende dienst meenemen wanneer het gaat om de inrichting van de voorgenomen aanbesteding? Wat heeft u nodig van de aanbestedende dienst om een goede inschrijving te kunnen maken?
<Antwoord marktpartij>	
2.	Welke andere punten kan de aanbestedende dienst meenemen wanneer het gaat om de gevraagde dienstverlening?
<Antwoord marktpartij>	
3.	Overweegt u, gebaseerd op de informatie uit deze marktconsultatie, in te schrijven op de aanbesteding? Zo ja, wat maakt deze opdracht voor u interessant? En zo nee, waarom niet?
<Antwoord marktpartij>	
4.	Zijn er andere punten die niet gevraagd of benoemd zijn waarvan u de aanbestedende dienst kunt voorzien van advies of aandachtspunten die u mee wilt geven? Bijvoorbeeld als het gaat om de toekomstige ontwikkelingen (tweede hands markt, voertuigen met fossiele brandstof versus elektrische voertuigen). U mag hierbij zo breed denken als u wenst. De aanbestedende dienst ziet de markt als expertisehouder van de dienstverlening en stelt alle input op prijs die bij kan dragen aan het komen tot een goede uitvraag.
<Antwoord marktpartij>	
5.	Staat u open voor een mogelijk toelichtend gesprek indien de aanbestedende dienst naar aanleiding van de door u ingediende antwoorden nog vragen heeft of indien de verdere voorbereidingen leiden tot aanvullende vragen? Zo ja, vermeld onderstaand dan uw contactgegevens.
<Antwoord marktpartij>	
6.	Zijn er zaken die u aan de aanbestedende dienst wilt meegeven voor de toekomstige aanbesteding?
<Antwoord marktpartij>	
7.	Als kwaliteit onderdeel uitmaakt van de beoordeling, welke elementen zou u hier graag in terug willen zien?
<Antwoord marktpartij>	

8. Wat zou de opdrachtgever volgens u zeker moeten opnemen in de aanbesteding?
<Antwoord marktpartij>