



Veiligheidsregio Rotterdam Rijnmond

MARKTCONSULTATIE GESPREKKEN

Aanwezig VRR: Wendy van Rijn (Inkoopadviseur VRR) en Jerry Voogt (Projectleider VRR)
Onderwerp: Europese aanbesteding Levensmiddelen beroepskazernes
Betreft: Anoniem verslag "vraag en antwoord" d.d. 4 april 2023
Datum: 24 april 2023

Achtergrond

In 2020 is de aanbesteding levensmiddelen 2020 doorlopen, waarna is gebleken dat de gegunde opdrachtnemer niet aan de opdracht van de VRR kon voldoen. Sinds juli 2021 is met de 2^e partij in rangorde een tijdelijke enkelvoudige overbruggingsovereenkomst gesloten, ten einde de continuïteit van de leveringen aan de kazernes te kunnen waarborgen en een nieuwe Europese aanbestedingen te kunnen voorbereiden en doorlopen. In maart 2022 is een marktconsultatie Levensmiddelen gepubliceerd.

Inleiding

Uit de marktoriëntatie Levensmiddelen 2022 is gebleken dat er slechts twee partijen zijn die op het gebied van levensmiddelen kunnen leveren wat de VRR nodig heeft. Ter voorbereiding op een nieuwe Europese Aanbesteding is met beide partijen een meeting ingepland.

Doel van de 1 op 1 vervolg gesprekken/marktconsultatie

Met name meer inzicht te krijgen in mogelijkheden en verbeteringen voor onderwerpen en knelpunten (o.a. softwarematig) waar de VRR in de huidige situatie mee te maken heeft, zodat dit meegenomen kan worden in de voorbereidingen van de nieuwe Europese aanbesteding. Hiermee kunnen o.a. risico's op een niet succesvolle uitkomst van een nieuwe aanbesteding verkleind worden, voor zowel de aanbestedende dienst als gegadigde inschrijvers.

Toelichting

Vanuit beide gesprekken is een beknopt verslag gemaakt van de gestelde vragen en ontvangen antwoorden (anoniem). Deze informatie zal in de aanbestedingsstukken worden opgenomen, zodat elke toekomstige gegadigde beschikt over dezelfde informatie.

Vraag 1	VRR werkt op dit moment met een OCI koppeling. Wat zijn de voor- en nadelen hiervan?
Antwoord 1.1	Een nieuwe bestelling dient nu direct/definitief afgerond te worden, en kan niet gewijzigd worden. Wellicht kan dit in de toekomst wel gewijzigd worden.
Antwoord 1.2	Om order en facturatie 100% te matchen zijn nu nog veel handmatige aanpassingen nodig bij zowel besteller als leverancier (maatwerk)
Antwoord 1.3	Verschillen in order en facturatie komen voor en komt doorgaans doordat er een afrondingsverschil zit in de gebruikte software systemen.
Antwoord 1.4	Bij gebruikmaking van OCI matched het facturatie proces met de bestellingen.
Vraag 2	VRR overweegt om te gaan werken met een jaarorder per kazerne ploeg. Wat zijn de voor- en nadelen van een jaarorder?
Antwoord 2.1	Een jaarorder met verzamelfactuur per ploeg (en niet alleen per kazerne) is mogelijk, maar niet via OCI. Tevens ontvangt VRR de bestelling niet meer via OCI.
Antwoord 2.2	Om te gaan werken met een jaarorder/jaarbudget per ploeg zal OCI losgelaten moeten worden. Het werken met een jaarorder/jaarbudget per ploeg is zonder OCI mogelijk. Onder andere kan het resterende jaarbudget per ploeg (via management rapportage) inzichtelijk zijn (jaarbudget telt af na elke bestelling).
Vraag 3	Managementrapportage per ploeg. Wat zijn de mogelijkheden?
Antwoord 3.1	Managementrapportage per ploeg is mogelijk, met een budgetmonitor.
Antwoord 3.2	Managementrapportage per ploeg is mogelijk en is overzichtelijk te zien in één lijst met behulp van een budgetmonitor.
Vraag 4	Kunnen specifieke productgroepen afgeschermd worden, zoals bv alcohol, tabak enz.?
Antwoord 4.1	Tabak is in de toekomst betreft de consumenten markt niet meer van toepassing i.v.m. wetwijziging waardoor supermarkten in 2024 geen tabak meer mogen verkopen. Voor de zakelijke markt is het nog niet duidelijk of Tabak 100% wordt uitgesloten.
Antwoord 4.2	Alcohol uitsluiten kan voor ca. 99% maar niet waterdicht (i.v.m. handmatig uitsluiten).
Antwoord 4.3	99,9% van de uit te sluiten producten kan (per subcategorie in het bestelsysteem) afgeschermd worden. Eventueel is een check hierop ook inzichtelijk via de managementrapportage (per ploeg vrij snel te zien per product categorie wat er gekocht is).
Vraag 5	Is er een (uitgebreid) assortiment halal, glutenvrij & vegan producten beschikbaar?
Antwoord 5.1	Ja, wij hebben momenteel het grootste assortiment van Nederland, dit is en blijft ook naar de toekomst één van onze kpi's.
Antwoord 5.2	Wij volgen de ontwikkelingen en zorgen ervoor dat we genoeg keus en assortiment hebben (momenteel ca. 300 producten beschikbaar). Bijvoorbeeld hebben we voor bijna alle allergieën wel substituten beschikbaar.
Vraag 6	Hoe gaat men om met gewijzigde leverbaarheid en alternatieven?
Antwoord 6.1	's Nachts wordt de bestellingen verzameld, wanneer er een product niet leverbaar is ontvangt besteller een e-mail. De e-mailbericht gaat naar één e-mailadres. Dit e-mailadres dient terecht te komen bij de betreffende ploeg, anders zijn zij niet op de hoogte van een ontbrekend product en dan zien zij dit pas bij de levering aan de deur.
Antwoord 6.2	Bij een product dat niet leverbaar blijkt, wordt er niet automatisch een soortgelijk alternatief voorgesteld of geleverd. Dit is wel onderzocht maar de gehouden pilots en ervaringen zijn tot nu toe nog niet optimaal genoeg.

Antwoord 6.3	Besteller ontvangt altijd een e-mail notificatie indien een product niet leverbaar blijkt te zijn. Besteller ontvangt altijd automatisch een kwalitatief soortgelijk alternatief, welke eventueel bij aflevering aan de deur nog geweigerd kan worden.
Vraag 7	Hoe gaat men om met verkeerde leveringen en/of manco's?
Antwoord 7.1	Mislevering door de transporteur komt maar zeer weinig door. Bij bijvoorbeeld een brand in een distributie centrum treed een prio opschaling in werking, waarbij geleverd zal worden vanuit andere locatie(s).
Antwoord 7.2	Manco's kunnen eenvoudig in het systeem gemeld worden, en worden automatisch verrekend.
Antwoord 7.3	Leveringen correctheid % ligt op ca 97,8% B2B en B2C leveringen geschieden via zelfde supply chain (geen leveringen vanuit winkels).
Antwoord 7.4	Manco's kunnen direct online gereclameerd worden.
Vraag 8	Hoe ziet het proces op het gebied van emballage er uit?
Antwoord 8.1	Emballage terugnemen kan maar de hoeveelheid terugname is afhankelijk van de beschikbare ruimte per rit van de betreffende chauffeur.
Antwoord 8.2	Emballage per ploeg retour nemen en retour boeken op de order van een ploeg (en niet per kazerne) is momenteel niet mogelijk. Hiervoor dient nagedacht te worden voor een mogelijke oplossing
Antwoord 8.3	Zolang een ploeg emballage tijdens hun eigen dienst inlevert bij de chauffeur die hun eigen bestelling aflevert wordt de emballage ook correct verrekend met het orderproces en budget van die betreffende ploeg.
Vraag 9	Welke tips zou men de VRR willen meegeven voor de aankomende aanbesteding?
Antwoord 9.1	Indexering is een no go, vaste prijzen afgeven is niet mogelijk.
Antwoord 9.2	Focus niet op alleen "laagste prijs" maar neem service en kwaliteit mee in het geheel.
Antwoord 9.3	Let ook op de "aanbiedingen", daarmee is veel voordeel te behalen. Meld je aan bij spaarprogramma's waarmee per ploeg leuke extra's of extra korting te behalen valt.
Antwoord 9.4	Stel geen onhaalbare eisen zoals bijvoorbeeld kipfilet met verpakkingsdetails zoals een strikt vastgesteld gewicht waarvan niet afgeweken mag worden. Hiermee sluit je marktpartijen uit.
Antwoord 9.5	Let op dat er in het PvE geen onhaalbare strikte eisen rondom de tenminste houdbaarheid datum gedefinieerd worden.
Vraag 10	Bij de vorige aanbesteding in 2020 is een (kernassortiment) prijslijst uitgevraagd (en een gemiddelde prijs voor bezorgkosten per waarde categorieën). Betreft de prijs was o.a. het volgende opgenomen in de overeenkomst: "De prijs van een artikel is gedurende de looptijd van deze overeenkomst nooit hoger dan de prijs die op dat moment geldt in de voor publiek toegankelijke online bestelsysteem van Leverancier voor het identieke artikel." Kunnen jullie ons nog tips meegeven betreft de wijze van het uitvragen van de prijs? (als onderdeel van de beste prijs/kwaliteit verhouding aanbesteding). Hierbij rekening houdend dat er voor ons als aanbestedende dienst een gepaste mate van zekerheid nodig zal zijn betreft de prijs inschrijving
Antwoord 10.1	Wanneer je vraagt om een bepaalde vastigheid zien we in de praktijk dat dit risico wordt doorberekend in de prijzen. Hierdoor kan je straks meer gaan betalen, zeker nu we zien dat de markt langzaam stabiliseert.

	Ons advies is dan ook om te richten op een dynamische prijsbeleid. Wel een kanttekening daarbij: Jullie werken met vaste budgetten p.p. Wat je dan niet wil hebben is dat kazerne 1 in verhouding meer kan aanschaffen met hetzelfde budget dan kazerne 2. Om die reden zou ik wel om vaste prijzen over alle locaties vragen. Hier doelde ik in ons gesprek ook op: het advies is dat je op elke postcode dezelfde productprijzen ziet. Onze tips: • Vraag dagprijzen over jullie Top 100 afgenomen artikelen. Alle prijsmutaties op artikelen die buiten de top 100 vallen zullen een relatief kleine impact hebben op de totaalprijs en zijn dus minder spannend. • Vraag het totale jaarbedrag aan aanbiedingen over deze top 100. Gebruik 2022 als voorbeeld. • Vraag om elke kwartaal te evalueren hoe het afgenomen aandeel A-merk/eigen merk eruit ziet en wat de leverende partij adviseert om binnen budget te blijven. • Hou er rekening mee dat groothandels de prijzen exclusief BTW weergeven en retailers inclusief BTW. Voor jullie wensen verwacht ik dat meer retailers zich inschrijven en daarom het advies de inclusief BTW prijzen op te vragen.
Antwoord 10.2	Als het gaat om de Prijs-uitvraag, is ons advies om: 1. Open vragen te stellen om kwalitatieve antwoorden te krijgen waar de VRR een waardeoordeel aan kan hangen. Voorbeelden zijn: a. Prijs/transport: “Kunt u meer vertellen over uw levermomenten, levertijden en (eventuele) bestel- en/of leverkosten?” b. Prijs voorbeeld: “Het streven van de VRR is om, middels de nieuw af te sluiten overeenkomst, grip te houden op te kosten. Welke creatieve, innovatieve of technische oplossingen of welke zekerheden kunt u bieden zodat zowel de artikelen binnen als buiten het kernassortiment niet resulteren in een onverwachte kostenverhoging.” c. Prijs voorbeeld: “Vaste tarieven, flexibele tarieven of een combinatie van vast en flexibel is mogelijk. Gezien het type organisatie dat de VRR is, wat adviseert u en waarom? Neem in uw antwoord mee welke voordelen, nadelen en risico's er zijn.” 2. Naast open, ook zeer concrete vragen te stellen die een eerlijk prijsvergelijk tonen: a. Kunnen jullie de bestelkosten aangeven van slot A (maandag 08:00-10:00), slot B (donderdag 16:00-18:00) etc. Het Prijsblad moet ons inziens uitgebreid zijn met een aantal kolommen om zo eerlijk mogelijk de prijzen tussen foodservice en foodretail te kunnen vergelijken: - Peildatum moet één datum zijn; - Afkadering van producten zorgt voor een eerlijk vergelijk: identiek artikel met dezelfde EAN code óf A-merk substitueert; - Mogelijkheid om (goedkopere) alternatieven of bulk verpakkingen aan te bieden; - Kolommen met inhoud zodat er makkelijk omgerekend kan worden naar de gewenste maat.

