

Notulen Verduidelijkingsgesprek Winterdienstmaterieel

Datum: Woensdag 24 januari 2024 om 10:00 uur

Aanwezigen:

- Aebi Schmidt
- Rondaan
- Schuitemaker
- Opdrachtgever Súdwest-Fryslân:
 - Hein Quarré (voorzitter/manager Schoon)
 - Imke Hallema (technisch vakspecialist)
 - Feije Reitsma (gladheid coördinator)
 - Erik Kalsbeek (inkoop)
 - Ane Berswerda (inkoop)
 - Elske Siegersma (notulist)

1. Opening en welkom

De voorzitter bedankt alle deelnemers voor hun aanwezigheid en betrokkenheid bij dit proces.

De bijeenkomst zal niet opgenomen worden, zoals eerder wel was aangegeven op Tendered.

Er zal van dit overleg wel een verslag worden gemaakt. Voordat we dieper ingaan op de specifieke argumenten, wordt er een moment genomen om een ieder voor te stellen.

2. Doel van de bijeenkomst

Het doel van vandaag is niet zozeer om de klacht, en het standpunt van de opdrachtgever te bespreken, maar vooral om een open en constructieve dialoog te faciliteren. We zijn hier om te begrijpen, te verduidelijken en, indien mogelijk, tot oplossingen te komen die de belangen van alle partijen dienen zodat een gelijk speelveld zoveel mogelijk is gewaarborgd, maar ook de innovatie en efficiëntie op de markt stimuleert.

- Verheldering van het te reviseren materieel:

Opdrachtgever heeft een hoge ambitie op circulariteit. Dit is de aanleiding geweest om in de aanbesteding van winterdienstmateriaal niet gebruik te maken van nieuw materiaal maar van hergebruik/revisie. Om in kaart te brengen hoe de markt hierin staat heeft er een marktconsultatie plaatsgevonden. Een aantal van jullie was daar ook bij aanwezig. Deze marktconsultatie gaf voldoende aanknopingspunten voor een kansrijke aanbesteding om revisie toe te passen voor het eigen materiaal. Dit is ook in lijn met ons eigen wagenpark en garage. Helaas is deze intentie niet optimaal vastgelegd op papier. Dit is voor ons een leermoment geweest.

- Uitleg aanpassingen:

Onze insteek is altijd geweest om zoveel mogelijk relevante informatie te delen en het creëren van transparantie. Ten aanzien van het aspect kennisvoorsprong hebben we tweemaal een schouw, drie Nota's van Inlichtingen en nu het verduidelijkingsgesprek georganiseerd. Doordat wij het onderhoud aan het materieel zelf uitvoeren was er de mogelijkheid voor de gegadigden om specifieke kennis over de onderhoudstoestand van het winterdienstmaterieel middels de schouw op te halen. Wij willen het volgende aanpassen:

1. Onderdelen:

Momenteel is het op voorraad houden van onderdelen vastgesteld op 15 jaar. Maar om de flexibiliteit te vergroten en beter aan te sluiten op de dynamiek van de markt, heeft de opdrachtgever besloten om deze termijn te verkorten naar 10 jaar.

Uit onderzoek van de Opdrachtgever is gebleken dat meer dan 90% van de benodigde onderdelen op de vrije markt verkrijgbaar is. Dit positieve gegeven biedt mogelijkheden om de afhankelijkheid van de zittende leverancier te verminderen. Schuitemaker geeft aan dat dit geen originele OEM onderdelen zijn en dat Schuitemaker geen volledige garantie kan geven.

2. Onduidelijkheden Strooimanagementsysteem

Dit is niet goed vertaalt in de aanbesteding waardoor het niet voor alle partijen duidelijk is. De intentie van de opdrachtgever is dat er geen beperking is qua merk, waardoor inschrijvers flexibiliteit hebben bij het kiezen van het meest geschikte systeem.

In de aanbesteding is opgenomen dat er drie nieuwe strooiwagens geleverd worden. Hier komt een nieuw strooimanagementsysteem op van de leverancier aan wie de aanbesteding definitief wordt gegund. Dit strooimanagementsysteem wordt ook gemonteerd op het huidige winterdienstmaterieel van de opdrachtgever.

- Doorgang Aanbesteding

Wij geloven dat eerder genoemde wijzigingen:

1. de competitie op een eerlijke manier bevorderen
2. dat het level playing field voldoende geborgd is
3. dat er aan een deel van de klachten tegemoet wordt gekomen, zonder dat het een wezenlijke wijziging betreft en die de duurzaamheidsdoelstellingen van de opdrachtgever ondersteunen.

En dat dus onze intentie is om de aanbesteding door te zetten.

3. Toelichting op klacht

Ruimte voor Schuitemaker om de toelichting op de klacht mede vorm te geven

- Routebegeleidingssysteem

Een routebegeleidingssysteem is merk gebonden, het strooimanagement is niet zozeer het probleem. Een huidige vloot kun je daar niet in integreren. Wanneer er nieuwe machines geleverd worden van een derde partij betekent dat niet dat wij het elektrische systeem kunnen kopiëren naar de huidige machines. Elektrotechnisch is dit niet haalbaar zonder ondersteuning van hardware/software van de huidige leverancier. Er is dan medewerking nodig van de huidige zittende leverancier en dat is niet eenvoudig. Technisch is er wel veel mogelijk (houtje touwtje oplossing is haalbaar, maar hier zal de opdrachtgever/SWF niet blij van worden), echter is voor een goede oplossing (o.a. voldoen aan ISO certificering) veel engineering nodig (gaat gepaard met veel uren van o.a. ingenieurs die nogal prijzig zijn) waardoor er veel geïnvesteerd moet worden en er wederom niet geconcurrereerd kan worden met Aebi.

SWF reageert op dit onderdeel dat naar hun idee indien alles vervangen wordt, dus de hardware en software, er geen afhankelijkheid meer kan zijn van de zittende leverancier. Het ontbreekt hen de kennis om dit te overzien.

SWF vraagt dan ook aan Aebi of de genoemde afhankelijkheid dan inderdaad het geval is. Aebi reageert daar niet echt op, waardoor SWF de conclusie trekt dat het dan wel het geval zal zijn.

Tevens wordt door SWF de vraag gesteld of het routebegeleidingssysteem het grootste probleem is?

Dit wordt door zowel Schuitemaker als Rondaan ontkend, de grootste marge zit in de onderdelen, waarbij ze niet kunnen concurreren met Aebi.

- Level playing fields

Je wilt een eerlijke kans hebben om een aanbesteding binnen te halen. Het gaat hier om een circulaire insteek. Schuitemaker is een circulaire onderneming en heeft duurzaam ondernemen hoog in het vaandel staan. Met de huidige aanbesteding kunnen wij echter

niets. De zittende leverancier wordt te veel bevoordeeld waardoor het gelijkspeelveld in gevaar wordt gebracht.

Wij hebben niet vanaf het begin de dialoog opgezocht vanwege te weinig interne capaciteit.

We hebben duidelijke vragen gesteld die in de Nota van inlichting niet tot een duidelijk antwoord hebben geleid. Daarom hebben we een klacht ingediend. Schuitemaker geeft aan dat het verslag van de marktconsultatie niet goed was en er geen level playing field is. Ze willen graag aanbieden maar in de huidige aanbesteding is dat niet mogelijk.

Ze geven dan ook aan, indien SWF de aanbesteding doorzet, ze niet zullen inschrijven.

Er is tijdens de marktconsultatie aangegeven wat de bedoeling is. Tijdens de eerste NvI zijn hier geen vragen over gesteld. Er is vanuit Schuitemaker en Rondaan geen pro actieve houding geweest.

Schuitemaker heeft de wens om via een universeel verbindingspuntaal input te leveren via een universeel systeem, maar dat is nu nog niet realistisch.

Het advies van het klachtenmeldpunt is:

Klacht 1: bevoordeling van zittende leverancier (gegrond)

Klacht 2: merk gebonden markt voor winterdienstmaterieel (ongegrond)

Klacht 3: vereiste merkconsistentie in systemen (ongegrond)

Klacht 4: gebrek aan waarborgen en maatregelen (gegrond)

- Onderdelen

Bij gereviseerde onderdelen kan Schijndel geen garantie geven, wat de zittend leverancier wel kan.

Ook moeten de onderdelen 10 jaar op voorraad gehouden worden wat niet haalbaar is. Er zit marge op de levering van de onderdelen. Maar een groot deel van de marge zit ook in de service en het leveren/vervangen van onderdelen. Omdat wij die onderdelen niet kunnen leveren wordt het verdienmodel in gevaar gebracht en heeft de huidige leverancier alle voordeel. Een concurrerende prijs is niet mogelijk. Als dit soort aanbestedingen meer gaan volgen, kunnen wij niet meer aansluiten want er is geen bestaansrecht meer. Het is een kleine markt; er is niemand bij gebaat dat er maar één partij is.

We moeten mogelijkheden vinden in de toekomst voor een gelijk speelveld. We zijn allemaal bezig met de levensduur van de machines. Contracten gaan langer worden en er zullen minder aanbestedingen op de markt komen omdat machines gereviseerd worden. Wij maken geen gebruik van onderdelen op de vrije markt. Je wilt de kwaliteit waarborgen en geen gekopieerde onderdelen. Elke leverancier heeft zijn eigen IP cards en onderdelen die eigen zijn om kwaliteitsmachines te bouwen. Wij moeten de garantie afgeven en 10 jaar onderdelen op voorraad hebben. Schuitemaker heeft geopperd dat de opdrachtgever zelf de onderdelen in koopt en voor de komende 10 jaar op voorraad houdt. Opdrachtgever geeft aan hier niets voor te voelen, geen ruimte heeft en vindt het ook een stukje ondernemersrisico. Schuitemaker wil dit zelf ook niet en heeft hier begrip voor. Hiervoor is een contract nodig met de partij en dit heeft niet de voorkeur. Een zittende leverancier zit er niet op te wachten dat wij onderdelen gaan reviseren in hun stroommanagementsysteem.

Er wordt een idee geopperd om door elk van de leveranciers een uitwerking te maken hoe de opdrachtgever zo circulair mogelijk kan inkopen, waarna de opdrachtgever kan kiezen voor welke optie ze kiezen, Aebi reageert daarop dat de kans dan groot is dat de partijen die dan niet gekozen worden het er niet mee eens zijn en in verweer komen.

Volgens SWF is het meest circulair om het eigen winterdienstmaterieel te laten reviseren. Als SWF het winterdienstmaterieel te koop aan zou bieden verwachten ze niet dat Schuitemaker of Rondaan daar interesse in zou hebben.

Er wordt door Schuitemaker ook gerefereerd aan een aanbesteding van de provincie Overijssel en een kort geding bij de opdrachtgever Rotterdam

Opmerkingen Rondaan

Rondaan staat achter de standpunten die Schuitemaker verwoord heeft.

Wat betreft de onderdelen die verkrijgbaar zijn op de universele markt werkt dat voor de markt van strooimachines heel anders. Deze markt is veel kleiner.

Circulair wordt gezien als iets heiligs maar dat is het niet. Het draait erom hoe we zo weinig mogelijk het milieu kunnen belasten. Het voordeel van de zittende partij neem je niet weg. Terugkijkend naar de afgelopen 10-15 jaar is er geen hoop op een goede samenwerking met de zittende leverancier.

Het kost te veel geld om samen te komen en daar hebben wij geen baat bij.

Opmerking van SWF: de markt wordt door het onderlinge gesteggel behoorlijk verziekt, een opdrachtgever zit er niet op te wachten om tussen ruziënde opdrachtnemers te zitten. Als er steeds kort gedingen aangegaan worden lijden alle partijen eronder.

Opmerkingen Aebi Schmidt

Wij kunnen de positie als zittende leverancier niet veranderen. Toen opdrachtgever de doelstelling had om stappen te zetten op het gebied van circulariteit is de bal in 2022 gaan rollen voor de gladheidbestrijding. Er is een marktconsultatie gedaan, met vragen en toelichting wat er mogelijk was. Hier komt een aanbesteding uit voort. Nu kan er gewezen worden naar de zittende leverancier of opdrachtgever, of is er in dat proces onvoldoende gevraagd of geluisterd welke kant het op ging?

Als leverancier moet je goed kijken welke kant de markt op beweegt. Maatschappelijk verantwoord inkopen en opdrachtgeven zie je terugkomen als kader in aanbestedingen. Het is de taak van ons als leverancier om de markt daarin te volgen. Dit doe je met condities die marktconform passend zijn, omdat je niet eenmalig wilt leveren, maar de volgende keer ook. In het voortraject zijn veel mogelijkheden gegeven (via meerdere schouws en Nvl's) om informatie op te halen. Alle partijen aan tafel moeten naar hun eigen verantwoordelijkheid kijken.

4. Afsluiting

Iedereen wordt bedankt voor de openheid in deze dialoog, alle partijen geven aan dat deze manier van communiceren wel prettig is, aangezien zij de kans krijgen om zaken toe te lichten. Duidelijk is dat er spanning op de markt zit. Opdrachtgever zit daar gevoelsmatig in gegijzeld en heeft zich tot uiterste ingespannen om in deze aanbesteding transparantie en duidelijkheid te bieden voor de inschrijvers. Afsluitend geeft de opdrachtgever aan dat zij zich nu gaat bezinnen over het vervolg van deze lopende aanbesteding.

Afspraken voor vervolgstappen en verdere communicatie:

SWF zal concept verslag via de berichtenmodule naar alle betrokken versturen die daarop kunnen reageren, vervolgens zal er een vierde nota van inlichtingen gepubliceerd worden met het verslag van het verduidelijkingsgesprek. En er kunnen vragen gesteld worden over alleen het verslag.