

Bijlage 13 Marktconsultatie verslag

Voorafgaand aan deze aanbesteding heeft Veiligheidsregio Fryslân (hierna: Opdrachtgever) drie partijen uitgenodigd om deel te nemen aan deze marktconsultatie. Deze marktconsultatie is uitgevoerd naar aanleiding van de oorspronkelijke Europese aanbesteding betreffende Levering Tankautosputten-Basis (TS-Basis) en Tankautosputten Terreinvaardig Natuurbrandbestrijding (TST-NB) met TenderNed kenmerk 4573456, waarop geen inschrijvingen zijn ontvangen. Het doel van deze marktconsultatie is het verkrijgen van inzicht in de prijsopbouw van de voertuigen, op basis van de door Opdrachtgever gestelde eisen in het Programma van Eisen (TN 457356). Met deze nieuwe inzichten is Opdrachtgever voornemens een heraanbesteding uit te voeren voor de TS-Basis en TST-NB voertuigen. Dit verslag betreft een geanonimiseerde samenvatting van het gesprek en de schriftelijke beantwoording, de beantwoording per vraag is verwerkt in een willekeurige volgorde.

Procedure marktconsultatie

De marktconsultatie is uitgevoerd in gespreksvorm, waarbij er voorafgaand de gesprekken een vragenlijst is toegestuurd. Naast de standaard vragenlijst was er ruimte voor extra vragen of opmerkingen voor zowel Opdrachtgever als de deelnemende partijen, deze informatie is ook opgenomen in dit verslag. De gesprekken hebben plaatsgevonden in week 29. Bij deze gesprekken waren de volgende projectleden van Opdrachtgever aanwezig:

- Afdelingshoofd Materieelbeheer;
- Projectleider;
- Medewerkers Materieelbeheer (3);
- Inkoopadviseurs (2).

Aanvullend op de marktconsultatie, is er nog een schriftelijke vraag gesteld door Opdrachtgever aan de drie partijen. Deze informatie is ook verwerkt in het verslag onder het kopje 'Vervolgvrage betalingsregeling'.

Verslag

Algemeen

1.	Wat vindt u van het samenvoegen van de twee type voertuigen tot één perceel?
	<u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij geeft aan dat het technisch gezien geen probleem is om het samen te voegen tot één perceel. Vanuit de visie van productie is het ook logisch dat je vergelijkbare voertuigen wil aanschaffen. Partij geeft aan dat één perceel niet de reden is waarom er niet is ingeschreven, partij adviseert ook niet anders dan één perceel.</i> <i>Opdrachtgever vraagt partij of het verschil maakt om in te schrijven op twee percelen. Partij geeft hierbij aan dat het geen verschil maakt, tenzij de voertuigen heel erg van elkaar afwijken. Het moet wel bij elkaar passen. Het doel van de partij is dan ook om uniforme voertuigen aan te leveren, qua bediening moet dat in gelijke lijn. Voordeel hierbij is dat trainingen in één keer kunnen worden gegeven.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij geeft hierbij aan dat de 4x4 is geïnterpreteerd als een 4x4 combi-voertuig en daardoor is het gunstig om het samen met de 4x2 in één perceel uit te vragen. Dit vanwege de uniformiteit in opbouw, bediening, inrichting en uitstraling voor beide type voertuigen. Partij geeft hierbij aan dat dit een positief invloed heeft op het vakbekwaam maken en blijven van de manschappen.</i> <i>Ook is de bepakkingslijst nagenoeg gelijk voor de 4x4 en 4x2 waardoor het voor partij gunstig is om het samen te voegen tot één perceel.</i>

	<u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij geeft aan dat het samenvoegen leidt tot uniformiteit in de twee type voertuigen. Daarbij is het voordeel dat opdrachten gelijktijdig kunnen worden opgepakt, wel geeft partij aan dat je intern twee opdrachten aangaat, één voor de TS-Basis en één voor de TST-NB. Dit leidt dan ook niet automatisch tot een maximale kostenvermindering. Partij adviseert ook niet iets anders dan het samenvoegen van de voertuigen tot één perceel.</i> <i>Opdrachtgever heeft partij ook gevraagd of de partij nadelen ziet in het samenvoegen van de opdracht vanwege de grootte?</i> <i>Er is één contract en er lopen in principe twee aanbestedingen, zoals hiervoor benoemd, het kan daardoor zijn dat er intern twee verschillende projectleiders zijn.</i> <i>Partij benoemde hierna enkel voordelen van het samenvoegen, namelijk:</i> <i>Er zijn zaken die gespreid uitgevoerd worden, maar ook gezamenlijk. Dat is een voordeel. Zo kan een kanteltest bijvoorbeeld gelijktijdig worden uitgevoerd. Om in te gaan op detailniveau, kunnen in grote aantallen worden ingekocht, maar dit zal niet leiden tot reductie van grote kosten. Tot slot wordt alles gelijktijdig opgestart.</i> <i>Partij heeft Opdrachtgever gevraagd of Opdrachtgever hier anders over denkt.</i> <i>Opdrachtgever geeft aan dat dit afhankelijk is van de informatie die uit deze marktconsultatie wordt verzameld. Partij geeft hierbij aan dat het opsplitsen in percelen geen probleem zal zijn, omdat het om serieuze aantallen gaat oftewel een goede 'batch'.</i> <i>Opdrachtgever vraagt hierbij aan partij of het samenvoegen tot één perceel ook nadelig is.</i> <i>Partij geeft hierbij aan dat er ook jaren zijn waarin niets wordt geleverd en in 2029 enkel één TS-Basis wordt geleverd, dat is een nadeel en werkt kostenverhogend. Het gehele proces moet worden opgestart voor één voertuig, partij adviseert hierbij om dit te plaatsen bij een ander vervangingsjaar waarbij meerdere voertuigen worden afgenomen.</i> <i>Opdrachtgever vraagt hierbij aan partij uit hoeveel voertuigen een batch minimaal moet bestaan. Partij geeft hierbij aan, minimaal 5. Partij geeft aan graag te werken met een voorloper, zo hoeven er geen aanpassingen te worden gedaan in de gehele serie.</i>
2.	Hoe voorkomt Opdrachtgever geen inschrijvingen bij de heraanbesteding? <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij geeft aan niet ingeschreven te hebben vanwege een combinatie van verschillende factoren, waarbij het plafondbedrag leidend is geweest. Daarnaast speelt de financiering van het project een grote rol, partij moet dit zelf voorfinancieren.</i> <i>Voor partij waren er geen technische problemen naar aanleiding van de aanpassingen tijdens de nota van inlichtingen. Wel geeft partij aan dat het bestek is opgebouwd met veel dingen die 'nice to have' zijn, wat voor extra kosten zorgt. Er zouden een aantal opties uit kunnen, maar daar komen we in een van de volgende vragen op terug.</i> <i>Partij loopt tegen de indexatiemogelijkheid aan. In de praktijk wordt de CBS-indexatie niet gevolgd door de toeleveranciers, de partij is erg afhankelijk van de markt en externe factoren.</i> <i>Opdrachtgever heeft partij hierbij gevraagd wat zij voorstellen als indexatie. Partij stelt voor om een open calculatie mee te sturen, in het geval er excessen zijn. De indexering mag niet ten koste gaan van de partij. Er moet openheid zijn over de resultaten en inkooprijzen. Dit zorgt voor wederzijds begrip.</i> <i>Het gewenste uitgangspunt zoals in de nota van inlichtingen is indien het de gestelde 2,3% overschrijdt, dat partijen dan in overleg treden.</i> <i>De partij gaat ook in op de wensen in de voertuigconfiguratie, deze zijn voor de partij niet standaard en zorgen daardoor voor een hogere verkoopprijs. Zoals de uitvoering pomp en</i>

	<i>leidingwerk, opengewerkte persafsluiters (L&R), RVS leidingwerk, airbag in cabine(s), variobloc bumper etc.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij geeft aan pas op het laatste moment te zijn afgehaakt, de reden was hierbij het niet kunnen voldoen aan het plafondbedrag in combinatie met aantal gestelde eisen.</i> <i>Opdrachtgever vraagt aan de partij hoe wij ervoor zorgen dat we niet onderaan de stapel terecht komen?</i> <i>Partij geeft aan begrip te hebben voor de boeteclausule, het is een stok achter de deur. 10% is een gigantisch bedrag op je totale marge. Daarbij leg je de risico's neer bij de partij en/of opbouwer.</i> <i>Naast het te lage plafondbedrag, is de boeteclausule in combinatie met de malus gele kaart te zwaar.</i> <i>Voor wat betreft de betalingsregeling, kaart de partij aan dat Opdrachtgever met het voorstel in de nota van inlichtingen niet akkoord is gegaan. De deel-betaling van de bepakking in combinatie met de rente is een enorme kostenpost. Op de bepakking ligt geen risico voor Opdrachtgever, eigendom gaat namelijk volledig over bij de betaling. Ook de voorfinanciering hiervan moet partij incalculeren.</i> <i>Partij vindt de waakvlamovereenkomst ook een groot risico. Stel dat je tweede wordt en je tekent dit en je komt pas in beeld bij een levering van een deel van de batch, waardoor je bijvoorbeeld nog 5 voertuigen moet leveren, dan is de inschrijfprijs niet realistisch. De kosten van de inschrijfprijs zijn verdeeld over de gehele batch en niet op een deel ervan. Er zijn door partij hierover geen vragen gesteld, maar wordt tijdens het gesprek benoemd als aandachtspunt. Je kan de waakvlamovereenkomst laten staan, maar je kan misschien schaven aan de voorwaarden. Het heeft gigantische gevolgen als er bijvoorbeeld nog maar twee voertuigen moeten worden geleverd stelt de partij.</i> <i>Partij heeft aangegeven dat de indexatie niet realistisch is. Een indexatie met een grens is op dit moment een no-go voor de partij, in verband met de enorme prijsstijgingen waarin partij met de normale indexatie te kort komt.</i> <i>Tot slot geeft partij aan dat het juridisch gezien niet realistisch is dat het bestelmoment bepalend is voor de prijsstelling, ondanks de toelichting in de nota van inlichtingen door Opdrachtgever. Partij geeft hierbij aan dat het niet volledig afgedekt is.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij geeft hierbij aan dat er niet is ingeschreven vanwege interne capaciteit en andere prioriteiten. Intern wordt kritisch gekeken naar wat te realiseren is binnen de beschikbare capaciteit. In de markt hebben opdrachtnemers geen overload aan capaciteit om offertes op te stellen. Partijen weten ook niet exact wanneer aanbestedingen worden gepubliceerd door opdrachtgevers. Partij stelt dat aanbestedende diensten en leveranciers eigenlijk al aan de voorkant in contact moeten zijn om een budget op te stellen voor het (definitieve) programma van eisen.</i> <i>Bijvoorbeeld in de vorm van een marktconsultatie, voorwaarde is dan wel om hetzelfde programma van eisen aan te houden. Partij stelt dat zolang je de ins- en outs niet weet van een aanbesteding, je ook niet een budgettering op kan stellen voor de aanbestedende dienst.</i> <i>Daarbij geeft partij aan dat de termijnen ontzettend kort zijn. Partij geeft aan dat er niet alleen vragen vanuit de aanbestedende diensten komen, maar ook vanuit de industrie.</i> <i>Partij kijkt vooraf naar het gunningscriteria en weegt hierbij het zwaartepunt af, want daarop wordt gescoord. Ook worden ontoelaatbare risico's (bv. financiële) bij de partijen</i>
--	--

	neergelegd door Opdrachtgever. De financieringskosten (betalingsregeling) zijn hoog op dit moment. Partij merkt dat er zoveel externe factoren zijn, waardoor levertijden niet meer zoals vroeger kunnen worden gegarandeerd. Als je dan als partij een boetebeding krijgt, kan dat een reden zijn om niet in te schrijven. Met de indexeringsvoorwaarden kan partij eigenlijk niks, op indexering is geen peil te trekken. Opdrachtgever heeft opgenomen dat indien een indexering hoger uitvalt dan het opgenomen maximum, een gesprek mogelijk is.
--	---

TS-Basis

3.	Kunt u op basis van de gestelde eisen en voorwaarden in de aanbesteding ‘Tankautosputten-Basis en Tankautosputten Terreinvaardig Natuurbrandbestrijding’ (TN 457356) een open calculatie aanleveren?
	<i>Deze informatie wordt niet gedeeld in dit verslag, vanwege concurrentiegevoelige informatie.</i>
4.	Aanvullend op voorgaande vraag. Op basis van de functionele en technische vereisten, welk type voertuig adviseert u? En kunt u hiervan ook een open calculatie aanleveren?
	<u>Beantwoording partij X:</u> <i>Deze informatie wordt niet gedeeld in dit verslag, vanwege concurrentiegevoelige informatie.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij geeft aan de voertuigen conform het huidige bestek te kunnen leveren.</i> <i>Partij geeft adviseert nog om de volgende zaken te laten vervallen, om de kosten te reduceren:</i> - Opstapkleppen bij K3 en K4; - Airbags in manschappencabine; - Projectfinanciering 90/10 naar 30/30/30/10 of bankgarantie; - Verlengde garantie van 36 maanden terug naar 24 maanden. <i>Partij verwijst ook terug naar vraag 270 van de tweede nota van inlichtingen. De oplevering van een voertuig zal niet mogelijk zijn binnen twee maanden, na het eerste testvoertuig. Partij licht hierbij toe dat als er in series wordt geproduceerd, dit evaluatieverslag kan belemmeren in het productieproces.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij adviseert geen ander voertuig, omdat partij kan aanbieden wat Opdrachtgever vraagt.</i>
5.	Ziet u risico's in de vervangingsjaren zoals gesteld in paragraaf 2.5 van de Offerteaanvraag (TN 457356) en wat kan Opdrachtgever hiermee doen? - Denk hierbij aan het aanpassen van de planning, zodat logistieke problemen kunnen worden voorkomen.
	<u>Beantwoording partij X:</u> <i>Dit is besproken tijdens vraag 1.</i> <i>Een enkel voertuig in 2029 werkt kostenverhogend aangezien er voor één voertuig het productieproces opnieuw moet worden opgestart. Partij raadt aan om dit voertuig mee te nemen in een van de grotere batches.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Partij vindt dat je dit samen kan afstemmen met Opdrachtgever. De producenten van de voertuigen zijn ingericht op het leveren van grote aantallen voertuigen, de leverancier niet. Leveranciers hebben tijd nodig om deze aantallen te kunnen verwerken. Partij stelt hierbij dat het meest ideale is om de aantallen zoveel mogelijk te spreiden, maar als dit in verband met de vervangingsjaren niet kan, dan is dat zo. Indien je het uitspreidt, dan blijft</i>

	het een continu proces. Zo kun je bijvoorbeeld afspreken om per twee maanden maximaal 3 tot 4 voertuigen te leveren, maar de partij wil niet de vervangingszaak bepalen. Opdrachtgever vraagt partij wat de actuele levertijden zijn, partij zegt hierbij ongeveer 18 – 24 maanden. Partij licht hierbij toe dat het probleem is dat de levertijd van het chassis weer afneemt, dat was voorheen het probleem. <u>Beantwoording partij X:</u> De vervangingsjaren zijn gunstig, hierdoor kan partij clusteren. Een enkel voertuig zoals in 2029 zou partij wel clusteren met die van Q3 2027/begin 2028. De planning is ook positief, door de overlapping in 2027 valt dit binnen dezelfde batch. Op dit moment zijn de doorlooptijden 18 maanden, maar in de tussentijd komen er opdrachten bij. Het grootste risico voor partij is de indexatie die wordt toegepast door toeleveranciers. Partij wijst Opdrachtgever hierbij ook op toekomstige ontwikkelingen, mocht het project verder worden uitgesteld: - Euro 7? Wanneer, hoe, stofafzuiging in de wielkasten, technische oplossing, kosten, complicatie productieconfiguratie? Partij weet zelf ook nog niet exact wat euro-7 inhoudt. GSR-III?
6.	Ziet u discrepantie ten opzichte van andere aanbestedende diensten in de gestelde eisen? - Denk hierbij bijvoorbeeld aan: maatvoering
	<u>Beantwoording partij X:</u> Partij licht hierbij toe dat het programma van eisen behoorlijk nauwkeurig en gedetailleerd is opgezet. Hierdoor krijgen partijen niet alle ruimte. Partij adviseert Opdrachtgever om de nota van inlichtingen mee te nemen in de heraanbesteding, in de nota van inlichtingen zie je waar partijen tegenaan liepen. Partij geeft aan kansen te zien voor dit type voertuig. Opdrachtgever vraagt aan partij of we eisen meer functioneel moeten omschrijven? Partij reageert hierop dat dit ook weer voor verwarring kan zorgen, dat is grijs gebied. Specifiek benoemd partij de volgende eisen: - Eis 116: is een discussiepunt, partij adviseert om de GLM als uitgangspunt te nemen. Door de GvW eis dwing je partijen eigenlijk om een (onnodig) zwaar voertuig te bouwen. Partij kan trucjes uithalen om aan de eis te voldoen, hiermee zal Opdrachtgever zichzelf te kort doen. Eis 145: frontzichtspegel vervangen door camerasysteem (chassisleverancier zal de frontzicht spiegel niet laten vervangen). Veel chassisleveranciers kunnen dit nog niet op deze manier leveren. <u>Beantwoording partij X:</u> Partij geeft aan dat het in details afwijkt van reeds aangeboden/geleverde voertuigen, maar dan gaat het om kleurstelling/ indeling bekapping. Maatvoeringen zoals wielbasis (bijgesteld in Nvi's), draaicirkel, lengte, breedte, hoogte etc. vormen geen belemmering om aan te bieden. <u>Beantwoording partij X:</u> Partij geeft aan geen onmogelijkheden in de maatvoering of technische eisen te zien. Het enige wat partij kan bedenken wat kostenverhogend kan werken, zijn de airbags in de manschappencabine. Opdrachtgever verzoekt partij verder in te gaan op de engineeringskosten. Engineeringskosten blijven er altijd, omdat er continu verbeteringen en ontwikkelingen zijn. De chassisleveranciers kunnen ook zorgen voor een verhoging van de kosten. Er

	worden continu afwegingen gemaakt tussen hetgeen wat Opdrachtgever vraagt, hetgeen wat partij kan leveren en wat daarbij past voor de chassisleverancier. Op bestaande voertuigconcepten kunnen de engineerskosten worden verlaagd, maar blijven de materiaalkosten nog hoog.
7.	Kunt u aangeven waarin Opdrachtgever afwijkt van een standaard/lijn voertuig? <u>Beantwoording partij X:</u> Partij geeft aan dat Opdrachtgever enkel afwijkt met het vereisen van open beschikbare persafsluiters ten opzichte van de standaard van partij. Echter kan partij dit inmiddels wel leveren. <i>De wensen die niet zijn opgenomen in de standaard, maar wel in het bestek:</i> - Uitvoering pomp en leidingwerk; - Opengewerkte persafsluiters (L&R); - RVS leidingwerk; - Airbag in cabine(s); - Bostrom stoelen; - Variobloc bumper; - Eventuele opstapkleppen K3/K4; - Centrale rolluik vergrendeling; - Uitvoering ladderrek; - Tankniveau indicatie buitenzijde (kleuren); - Luchtpistool MS-cabine; - Martin hoorn; <i>Richtingaanwijzer in spiegel.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> Er zijn volgens partij niet persé significante verschillen. In Nederland is er geen standaardproductielijn zoals in andere Europese landen. Ook kan het juist kostenverhogend zijn om juist dingen achterwege te laten of te versimpelen. Een standaardlijn werkt niet direct kostenverlagend. <u>Beantwoording partij X:</u> Partij verwijst hierin naar eis 143 over het extra knipperlicht op de spiegels van het voertuig. <i>Daarbij vraagt opdrachtgever de levering van het voertuig inclusief bekpakking uit. Dit zorgt voor veel werk voor de partij, bekpakking wordt namelijk in verschillende delen geleverd (bijv. bezem apart van de bezemsteel). Partij geeft aan de voorkeur te hebben dat Opdrachtgever dit zelf aanlevert, alle handelingen hiervoor worden ook meegenomen in de inschrijfprijs.</i>

TST-NB

8.	Kunt u op basis van de gestelde eisen en voorwaarden in de aanbesteding 'Tankautosputten-Basis en Tankautosputten Terreinvaardig Natuurbrandbestrijding' (TN 457356) een open calculatie aanleveren?
	<i>Deze informatie wordt niet gedeeld in dit verslag, vanwege concurrentiegevoelige informatie.</i>
9.	Aanvullend op voorgaande vraag. Op basis van de functionele en technische vereisten, welk type voertuig adviseert u? En kunt u hiervan ook een open calculatie aanleveren?
	<u>Beantwoording partij X:</u> Dit is besproken tijdens vraag 4. <u>Beantwoording partij X:</u> Partij adviseert geen ander type voertuig. Het 'down-sizen' in de technische eisen maakt voor partij geen verschil. De versimpelde blustechniek werkt bijvoorbeeld juist

	<i>kostenverhogend, omdat het oude concept van 'vroeger' weer opnieuw moet worden gebouwd.</i> <i>Partij kaart hierbij ook aan dat zowel de Nederlandse markt als de Nederlandse partijen veeleisend zijn ten opzichte van andere Europese landen. Er kan een standaardvoertuig vanuit een ander Europees land worden geleverd, maar de ervaring leert dat de Nederlandse eindgebruiker dan ontevreden is over het voertuig, terwijl het voldoet aan de Nederlandse normering.</i> <i>Partij geeft hierbij ook aan dat het einde van de kostenstijgingen nog niet in zicht is en niet weet wanneer het stopt.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Deze informatie wordt niet gedeeld in dit verslag, vanwege concurrentiegevoelige informatie</i>
10.	Ziet u risico's in de vervangingsjaren zoals gesteld in paragraaf 2.5 van de Offerteaanvraag (TN 457356) en wat kan Opdrachtgever hiermee doen? - Denk hierbij aan het aanpassen van de planning, zodat logistieke problemen kunnen worden voorkomen.
	<u>Beantwoording partij X:</u> <i>Voor de TST-NB ziet partij geen benoemingswaardige risico's.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Dit is besproken tijdens vraag 5.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Zie hiervoor de toelichting in vraag 5.</i>
11.	Ziet u discrepantie ten opzichte van andere aanbestedende diensten in de gestelde eisen? - Denk hierbij bijvoorbeeld aan: maatvoering
	<u>Beantwoording partij X:</u> <i>Dit is besproken tijdens vraag 6.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Dit is besproken tijdens vraag 6.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Zie hiervoor de toelichting in vraag 6.</i>
12.	Kunt u aangeven waarin Opdrachtgever afwijkt van een standaard/lijn voertuig?
	<u>Beantwoording partij X:</u> <i>Dit is besproken tijdens vraag 7.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Zie hiervoor de toelichting in vraag 7.</i> <u>Beantwoording partij X:</u> <i>Dit is besproken tijdens vraag 7.</i>

Extra vragen/ opmerkingen

Opdrachtgever heeft partij nog verzocht om algemene tips, hierbij heeft partij het volgende aangegeven:

- *Een digitaal programma van eisen;*

Wanneer er veel vragen zijn, nodig de partijen uit om de nota van inlichtingen door te nemen met alle partijen. Kost wel veel tijd, maar levert veel op. Het is een overweging waard

Opdrachtgever vraagt partij hoe we deze aanbesteding voortaan kunnen insteken. Partij reageert hierop dat een sessie zoals deze marktconsultatie helpt. Het zou helpen als partijen in gesprek kunnen zijn met de Opdrachtgever (veiligheidsregio's). Zo kunnen partijen bijvoorbeeld meekijken met de gunningscriteria.

Opdrachtgever vraagt partij nog om algemene tips voor de heraanbesteding. Partij noemt hierbij de volgende zaken:

- *Plafondbedrag, zie ook antwoord op vraag 2;*
- *Qua kostenverhogende eisen kan partij enkel de airbags bedenken;*
- *In de nota van inlichtingen zijn contractuele voorstellen en vragen niet akkoord bevonden, partij verzoekt Opdrachtgever hier nog eens naar te kijken;*
- *Het oprekken van de termijn tussen de publicatie en eerste vragenronde, daarbij moet het mogelijk zijn om in de tweede vragenronde nieuwe vragen te kunnen stellen;*
- *Het stellen van het maximale aantal A4'tjes. Voor de vragenronde kan partij soms nog niet inschatten hoeveel A4'tjes nodig zijn om een vraag te beantwoorden.*
- *Door het Europees aanbesteden kunnen de markt en aanbestedende diensten elkaar niet goed vinden. Het moet natuurlijk een gesloten gedeelte blijven, anders bevind je je op 'gevaarlijk' terrein. Stel dat deze marktconsultatie voorafgaand aan de oorspronkelijke aanbesteding had plaatsgevonden, dan had je elkaar al eerder kunnen vinden. Nu is dit aan de achterkant. Daarbij kan het wel een risico zijn dat hetgeen wat is besproken voorafgaand de aanbesteding, het gedurende inschrijving alweer verleden tijd is (bijvoorbeeld: prijzen chassis).*

Vervolg vraag betalingsregeling

Gedurende de marktconsultatie kwam bij ieder gesprek de betalingsregeling aan bod, ook gezien de hoge rentestand. Opdrachtgever overweegt daarom de betalingsregeling aan te passen bij de heraanbesteding. Opdrachtgever ziet voor de aanpassing van de betalingsregeling zelf nog enkele risico's en zou hier graag nog aanvullende informatie/ het inzicht van jullie als leverancier willen ontvangen.

De huidige betalingsregeling is als volgt:

5. **Betaling van de te leveren voertuigen vindt plaats volgens onderstaande betalingsregeling:**
 - Het chassis wordt betaald bij aflevering, na de betaling wordt een eigendomsoverdracht van het chassis door middel van een akte overgedragen aan Opdrachtgever;
 - Kosten Bepakking bij voorafname van het voertuig;
 - 90% van de overige kosten bij afname van het voertuig;
 - 10% van de overige kosten binnen twee maanden na afname van het voertuig.

Stel dat de betalingsregeling in de heraanbesteding wordt aangepast naar 30/30/30/10, hoe ziet deze er dan volgens jullie uit? Graag verzoeken we jullie een concreet voorstel te doen van de betalingsregeling met voorgenoemde indeling.

Denk hierbij aan:

- Hoe ziet de betalingsregeling eruit?
- Wanneer vindt welke betaling plaats?
- Hoe kan leverancier de leveringszekerheid garanderen?
- Hoe ziet de eigendomsoverdracht eruit per deelbetaling?

Beantwoording partij X:

Voertuig:	Bepakking
1. <i>Betaling Chassis bij aanlevering aan Opdrachtnemer 30%</i>	1. <i>Betaling 90% Bepakking bij levering aan Opdrachtnemer</i>
2. <i>Betaling 2^e termijn na inbouw Pomp/Tank/Alpas 30%</i>	2. <i>Betaling 10% Bepakking na voorafname voertuig</i>
3. <i>Betaling 30% na afname</i>	
4. <i>Betaling 10% na 60 dagen</i>	OF: <i>100% Bepakking bij levering aan partij. Het eigendom gaat hierbij gelijk over naar Opdrachtgever en volgens partij is er dan geen risico meer voor Opdrachtgever.</i>
<i>Hoe ziet de eigendomsoverdracht eruit per deelbetaling?</i> <i>Bij 100% betaling bepakking slotfactuur en eigendom over naar VRF.</i> <i>Tussentijdse betaling 30% is er geen overdracht, status wel duidelijk aan te tonen met foto's ofwel inspectie vanuit Opdrachtgever.</i>	

Beantwoording partij X:

Hoe ziet de betalingsregeling eruit?

In afwijking op eerder genoemde regeling van 30/30/30/10%, geniet de onderstaande betalingsregeling de voorkeur:

- *30% bij levering chassis tegen eigendomsverklaring (na circa 4-5 maanden)*
- *50% bij afname voertuig van toeleverancier tegen eigendomsverklaring voertuig (na circa 14-16 maanden)*
- *10% bij afname voertuig van leverancier tegen overnameprotocol (na circa 16-18 maanden)*
- *10% 30 dagen na afname/restpunten (na circa 18-20 maanden)*

Betalingstermijn na datumdagtekening factuur is bij voorkeur niet meer dan 10 dagen.

Bovengenoemde periodes (in maanden) zijn onder voorbehoud en is om richting te geven. De ervaring leert dat de genoemde termijnen zeer snel kunnen wijzigingen afhankelijk van wereldwijde invloeden (zoals oorlogen, ziektes etc.).

Hoe kan de leverancier de leveringszekerheid garanderen:

- Referentiecriteriën opstellen voor de leveringszekerheid, zoals:
 - o Actuele financiële situatie met verschillende ratio's als criteria;
 - o Een toetsing op basis van referentieopdrachten;
 - o Het opvragen van de organisatiestructuur versus het aantal leveringen dat jaarlijks gerealiseerd moet worden;
 - o Faciliteiten en diensten voor de zorg na aflevering van een voertuig.

Hoe ziet de eigendomsoverdracht eruit per deelbetaling:

1. *De eigendomsoverdracht van het chassis vindt plaats bij de eerste termijnbetaling, ondersteund door een eigendomsverklaring opgesteld door leverancier.*
2. *De eigendomsoverdracht van het voertuig (inclusief chassis en opbouw) gebeurt bij de tweede termijnbetaling, eveneens bevestigd met een eigendomsverklaring opgesteld door leverancier.*
3. *De eigendomsoverdracht van het volledige voertuig, inclusief striping en kentekenregistratie, wordt voltooid bij de derde termijnbetaling en vastgelegd in een overnameprotocol opgesteld door leverancier maar wederzijds ondertekend door leverancier en Opdrachtgever.*
4. *Na de derde termijnbetaling is het volledige eigendom van het voertuig overgedragen. De laatste (vierde) termijnbetaling fungeert als "garantie" voor de afhandeling van eventuele restpunten. Deze laatste termijn mag een maximale duur van 30 dagen hebben.*