



Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud

Contactpersoon
Mike Nièpce
Contractmanager
T 06 - 12 96 54 19
Mike.niepce@rws.nl

Datum
27 mei 2025

Bijlage(n) -
-

verslag

Omschrijving	Markconsultatie Scheepsbenodigdheden (food)
Datum bespreking	Dinsdag 27 mei (9:30-12:00 uur)
Locatie	Hotel Van Der Valk Utrecht
Deelnemers	<u>Rijkswaterstaat:</u> André Cijssouw, Projectmanager Mike Nièpce, Contractmanager Peter Veltmeijer, Contractmanager Jack Schroo, Technisch Manager Charlie Hage, Sr. Inkoopadviseur Rachid Toukoki, Contractbegeleider Roland Bisschop, Teamleider Maarten Wagenaar, Operationeel Manager Rick Peters, Projectadviseur (extern) Alexandra Rukavina, Sr. Projectondersteuner (notulist) <u>Marktpartijen:</u> V.d. Gruiter B.V. Jumbo supermarkten Bidfood Schiedam Source2Sea Technotrading Schiedam BV Total Ship Supply BV, NVVS Slobbe Rotterdam- en Zeeland BV, Sligro Food Group Toering Ship Supply <u>Afwezig:</u> Plus Vrouwenpolder <u>Afschrift aan</u> allen

1. Opening en mededelingen

Rick Peters opent de Marktconsultatie en heet iedereen welkom. Hij geeft aan dat er een geluidsopname van deze ochtend wordt gemaakt, waar eenieder mee instemt. Hierna wordt het woord aan André Cijssouw gegeven.

In de inleiding vertelt André de aanwezigen over zijn rol binnen Rijkswaterstaat (RWS). Hij is projectmanager van het team vlootexploitatie en onderhoud. Het team is verantwoordelijk voor de inkoop van alle scheepsbenodigdheden (zowel technisch als food), het onderhoud van de gehele vloot en de inkoop van brandstof. Daarnaast zorgt het team voor de contracten waar RWS-vaartuigen voor inhuurt. Het belang van voedselvoorziening voor de schepen wordt vaak onderschat. Tijdens de bijeenkomst, de marktconsultatie van vandaag, staat de inkoop van food voor de zeevarende schepen centraal.

2. Agenda

- Team Rijkswaterstaat/ Rijksrederij
- Doel van vandaag
- Marktconsultatie... ook waarom?
- Van aanbesteding tot contract met Rijkswaterstaat- Charlie Hage
- Marktonderzoek (uitkomsten)
- Eisen en wensen van de markt (Mentimeter)
- Wilde u nog ergens op terugkomen?
- Lunch

3. Wat is het doel van vandaag

- Kennismaken met de Markt
- Toelichting proces aanbesteding
- Markt kennismaken met Rijksrederij
- Consultatie betreft primair food
- Tricks and tips vanuit de Markt
- Schone lei
- Help ons om jezelf te helpen
- Mentimeter

Gedurende de presentatie zijn een aantal vragen gesteld aan de marktpartijen en zijn de door marktpartijen geformuleerde antwoorden door middel van Mentimeter anoniem beantwoord en gedeeld op het scherm. Hieronder treft u deze vragen aan en de door marktpartijen gegeven antwoorden, waaronder de reactie van RWS is vermeld.

Hiernaast zijn er tijdens de bijeenkomst vragen gesteld door de marktpartijen. Deze treft u eveneens hieronder aan, met de door RWS gegeven antwoorden hierop:

**Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud**

Datum
27 mei 2025

4. Marktconsultatie & Marktonderzoek (uitkomsten)

4.1 Hoe garandeert u een 100% correcte levering?

Markt: Wat bedoelt RWS met de eis dat er voor 100% geleverd moet worden?

RWS: Wij willen hiermee een bewustzijn creëren. Het besef dat een schip na wegvaren, minimaal vijf dagen op zee is. En als men iets niet heeft of heeft ontvangen, dan kan men niet wegvaren. De bemanning maakt gebruik van een bestelportaal, waar de producten worden aangeboden. Als een product op het bestelportaal wordt aangeboden en de bemanning bestelt dit product, dan gaan wij ervan uit dat dit product geleverd wordt. Dit is de 100% regel. Als het product niet voorradig of niet meer leverbaar is, dan dient dit tijdig gecommuniceerd te worden en kan er bijvoorbeeld een alternatief worden geboden. In situaties waar er sprake is van overmacht (lees problemen rond levering zonnebloemolie tijdens oorlog in Oekraïne of levering eieren i.v.m. PFAS-problematiek), dan is er sprake van maatwerk en begrijpen wij dat er niet voor 100% geleverd kan worden. Hiervoor zijn bijzondere situaties benoemd, echter is en blijft de regel 100% levering, dat is de norm.

Markt: Gaat het bij de 100% leveren regel om kwantiteit of kwaliteit?

RWS: Het gaat om de kwantiteit met natuurlijk en uiteindelijk ook de goede kwaliteit.

Markt: Wat vindt RWS van een mogelijk alternatief, waarbij de verschillende producten bij verschillende leveranciers worden besteld en geleverd?

RWS: De wens is om alle bestellingen bij één partij onder te brengen. Een praktijkvoorbeeld is het gebruik van een pasje. Men kan niet aantonen dat de met het pasje gekochte goederen aan boord van het schip zijn gekomen. Als rijksdienst krijgen wij vragen over de leveringen en of er voldoende controles worden uitgevoerd. Wij moeten verantwoording afleggen, het gaat immers om belastinggeld.

4.2 Bevoorrading schepen

Markt: Hoe worden de schepen op dit moment bevoorraad?

RWS: Van de vloot zijn er 25 zeegaande schepen, die normaliter op een vaste locatie/haven aanmeren om te worden bevoorraad. 80% van de schepen zijn gemiddeld een week weg en in sommige gevallen zijn de schepen 3 weken weg. De schepen worden wekelijkse bevoorraad. De meeste schepen laten zich bevoorraden op maandagochtend. Gemiddeld vindt een bevoorrading plaats binnen een tijdvak van twee uur. Er zijn ook stille weken. In deze weken wordt er niet uitgevaren, daar er geen bemanning aanwezig is. Voor deze periode wordt er geen voedsel besteld en dus ook niet geleverd. Deze informatie is van tevoren bekend en wordt met de markt gedeeld.

Markt: Hoe lang van tevoren wordt er door de bemanning besteld?

RWS: In de praktijk zien wij dat de levering voor de meeste schepen op

maandagochtend plaats vindt. Bestellingen worden 48 uur van tevoren doorgegeven, weekenden niet meegeteld. Dit betekent dat men uiterlijk op woensdag de bestelling dient door te geven, wil men op maandag bevoorraad worden.

Vraag: Is het mogelijk om minimaal 24 uur van tevoren te bestellen? Dit is een wens.

Markt: De norm is minimaal 48 uur van tevoren de bestelling doorgeven. De scheepshandelaren geven aan dat zij niet op zondag werken, dit zorgt ervoor dat zij niet kunnen voldoen aan de wens van 24 uur.

RWS: Wat is jullie minimale termijn voor het leveren van een spoedbestelling?

Markt: Als er paniek is of sprake is van hoge urgentie, dan stappen wij direct in de auto en gaan wij direct over tot leveren.

Markt: Zijn er duurzaamheid- en kwaliteitscriteria waar de leveranciers zich aan moeten houden?

RWS: Alle mogelijke eisen op het gebied van duurzaamheid hebben betrekking op het voedsel en niet op de levering van het voedsel. Insteek is dat er realistische eisen worden gesteld, in lijn met de verwachtingen van de inschrijvende partijen. De levering van het voedsel dient te voldoen aan de wet- en regelgeving, hiervoor schrijft RWS geen extra eisen voor.

Markt: Wordt er op de schepen door de bemanning gekookt?

RWS: Ja, op de zeegaande schepen is een kok aanwezig. De norm is dat men aan boord eet, zoals men thuis eet. Dit betekent dat men naast zelf voorbereide maaltijden, ook een (diepvries) pizza kan/mag nuttigen.

4.3 Eten en drinken aan boord

Markt: Wat is het beleid van RWS inzake het bestellen van verse producten en hoelang dienen deze vers te blijven?

RWS: Omdat de schepen minimaal 5 dagen op zee zijn, worden er producten besteld die minimaal een week te gebruiken zijn. De praktijk leert dat niet alle producten een week vers kunnen blijven. Wij zijn dan ook op zoek naar een goede samenwerking met onze leverancier, waarin er met onze bemanning wordt meegedacht en zij worden voorzien van producten die voldoen aan de verwachtingen. De onderlinge communicatie en interactie hierin is cruciaal.

Markt: Is diepvries ook een mogelijkheid?

RWS: Ja, er worden ook diepvriesproducten besteld.

Markt: Werkt RWS met een vast assortiment of zijn er bepaalde producten die de bemanning niet mag bestellen?

RWS: Op dit moment hebben we een situatie waarin er in principe alles besteld kan worden, tenzij er vooraf door RWS nadrukkelijk is aangegeven om een bepaalde productgroep te blokkeren. Voorbeelden van geblokkeerde producten zijn: tabak en alcohol. Deze producten zijn door ons geblokkeerd. Wij zijn op zoek naar de mogelijkheid om het gehele assortiment te beperken per artikel, mits dit haalbaar en uitvoerbaar is. Wij willen dat meer sturing komt op wat er besteld wordt/kan worden.

Markt: Bij een grote chemicaliën rederij hebben wij een soortgelijke uitvraag gehad, waarbij er sprake was van wildgroei. Toen is de keuzelijst teruggebracht naar 600 artikelen. Deze lijst wordt tot op de dag van vandaag nog steeds gebruikt. Zou een soortgelijke oplossing voor RWS interessant zijn?

RWS: Dit kan inderdaad een goede oplossing zijn, we zijn namelijk op zoek naar een optimum. Wij willen dit in overeenstemming doen met onze opdrachtgever, de Rijksrederij. Wij zoeken een partner die ons hierbij kan helpen.

Markt: Verschilt het assortiment per schip?

RWS: Nee alle schepen mogen hetzelfde bestellen. In de praktijk zien wij wel dat er per schip andere producten en andere hoeveelheden worden besteld.

**Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud**

Markt: Werkt RWS met (voorgeschreven) menu's voor de bemanning aan boord?

RWS: Ja, op de zeegaande schepen is er een kok aanwezig. De meeste koks koken week op- en week- af. De kok maakt het menu en plaatst de bestelling. Hij weet wat hij die week gaat koken. Vanuit de Rijksrederij zijn geen vastgestelde menu's.

In de praktijk zien wij dat er grote verschillen zijn in de producten die besteld worden. De wens is om de verschillen helder te krijgen. En het eten van gezonde en gevarieerde producten (lees verse producten) te stimuleren, met daarin de beperkte houdbaarheid van sommige producten in hun overweging mee te nemen.

Markt: Wie bepaalt het assortiment? Moeten wij als leverancier bepaalde artikelen weigeren? Wordt door RWS gemonitord wie wat besteld?

RWS: Achteraf wordt bekeken wat er besteld is. Een vaste bestellijst zou het voor RWS makkelijker maken. Dan hoeft men niet achteraf te controleren. Bij excessen kan men niet meer ingrijpen, alleen achteraf iemand aanspreken.

Datum
27 mei 2025

Markt: Is er vanuit RWS de behoefte dat wij meedenken over de menusamenstellingen? Dat wij experts mee laten kijken?

RWS: Dit kan een mogelijk onderdeel van de kwaliteitscriteria zijn die wij meenemen bij de aanbesteding; Tijdens deze consultatie hopen wij naar voren te halen of deze expertise aanwezig is. Met onze huidige opdrachtnemer hebben wij dit gesprek gevoerd. Zij hebben ons een aanbod gedaan met het doel hoe hier invulling aan te geven. Dit aanbod wordt in overweging genomen. Een voorbeeld hiervan is het aanbod om onze koks te trainen. De Rijksrederij heeft met toenemende mate koks in dienst. Vroeger werd het koken gedaan door de matrozen en dan werd er voornamelijk macaroni gemaakt. De professionele scheepskoks die wij nu in dienst hebben, hebben een koksopleiding gevolgd en weten hoe zij gezonde maaltijden moeten bereiden.

4.4 Heeft u de mogelijkheid een koppeling te maken met een extern bestel en/of facturatiesysteem?

Begin volgend jaar zal er een aanbesteding plaatsvinden. In de aanbesteding zullen ook technische scheepsbenodigdheden worden uitgevraagd. Een mogelijke wens zou kunnen zijn dat er een centraal platform wordt aangeboden, waarin zowel niet technische (lees food), als technische scheepsbenodigdheden worden aangeboden. De bemanning kan dan inloggen op een centraal punt. Hier worden de bestellingen geplaatst. Maar ook de facturatie verloopt via dit systeem. En de rapportages kunnen worden opgevraagd via dit systeem.

Markt: Wat zijn de eisen wat betreft de koppeling met jullie bestel- en facturatiesysteem?

RWS: In de aanbesteding worden alle eisen vermeld. Ons advies is dan ook om als inschrijver goed te bekijken wat er in de inschrijving staat en op basis van die informatie een afweging te maken of de inschrijving datgene oplevert wat je als inschrijvende partij hoopt te bereiken. Wij kunnen vooraf niet inschatten wat jullie kosten zullen zijn voor het realiseren van een koppeling aan dit systeem.

Markt: Wij kunnen een digitaal platform aanbieden. Op dit moment is het nog niet mogelijk om te factureren via dit platform. Onzes inziens, is dit toch een interactie tussen klant en leverancier. Maar wij hopen deze dienstverlening in de toekomst aan te kunnen bieden. Wij doen dit voor meer dan 1000 schepen en niet alleen op technisch gebied, maar ook op proviand. Wij genereren nog veel meer data wat voor Rijkswaterstaat mogelijk essentieel kan zijn. Wij kunnen inzichtelijk maken wat er besteld wordt en of men wel de juiste artikelen bestelt.

4.5 Prijsstelling/ gelijk speelveld

Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud

Datum
27 mei 2025

Markt: Is het een eis/wens van RWS om de prijzen voor één jaar vast te zetten? Op bepaalde platforms worden prijzen vastgesteld voor 3 maanden, is RWS op zoek naar een soortgelijke prijsstelling?

RWS: Onze voorkeur gaat uit naar een uitvraag met een gelijk speelveld. Het vastzetten van prijzen voor een korte duur brengt een risico met zich mee. Een inschrijver kan heel goedkoop inschrijven en daarmee de aanbesteding winnen. En na gunning, na die drie maanden, de prijs flink opschroeven. Wij begrijpen dat de markt niet voor alle producten een vaste prijsafspraken kan of wil maken. Inkoop-technisch kun je bij bepaalde productgroepen anticiperen op bepaalde prijsontwikkelingen, maar niet bij alle producten (zoals bijvoorbeeld versproducten).

Markt: Het is voor ons belangrijk dat wij per product de prijzen kunnen aanpassen. Als opdrachtnemer zijn wij afhankelijk van onze toeleveranciers. Onze toeleveranciers bepalen de prijzen. De prijzen per product kunnen per dag, week, maand of jaar stijgen of dalen.

Markt: Stel iedereen hier geeft zijn dagprijs door, dan heb je nu een eerlijk speelveld. En als je met elkaar afsprekt dat iedereen zijn prijs morgen mag veranderen op basis van een vooraf afgesproken indicatie, dan blijft het een gelijk speelveld. Of er nou een afspraak voor een jaar of voor een dag wordt gemaakt, als die afspraak maar voor iedereen geldt. Door te werken met een dagprijs incl. BTW, heb je goed vergelijkingsmateriaal. Een dagprijs is transparanter, in plaats van werken met vaste prijzen. Je hoeft dan geen afspraken te maken over hoe dit achteraf te controleren of te sturen.

RWS: Wij zullen het overwegen om dit in onze aanbesteding op te nemen.

RWS: Op basis van data van de afgelopen jaren, kunnen wij in kaart brengen welke producten veelvuldig zijn besteld. Dit zijn producten die in grote volumes besteld worden. Als wij deze data met jullie delen, kunnen wij dan vaste prijsafspraken maken over een beperkt assortiment? Hiermee willen wij een gelijk speelveld creëren voor dit deel van het assortiment. Als leverancier weet je wat je gemiddeld kwijt bent qua inkoop en welke prijs je voor deze producten kunt vragen.

Markt: Wordt dit als eis opgenomen in de aanbesteding?

RWS: Nee. Het is het voornemen, wij zijn als RWS zoekende naar een vorm, waarbij wij in een situatie met veel aanbieders een goed onderscheid kunnen maken. Als er gebruik wordt gemaakt van een vast opslagpercentage, dan willen wij ook weten wat jullie inkoopprijs was, zo kunnen wij op een goede manier vergelijken.

Markt: Dit is wel de meest eerlijke manier.

RWS: In de huidige situatie is er niet goed omschreven hoe de prijsstelling tot stand dient te komen. Vanuit RWS willen wij het nu anders doen. Samen met jullie zijn wij op zoek naar een betere prijsstelling. Afspraken over vaste prijsafspraken zijn dan ook geen eis, maar een optie die wij overwegen.

Markt: Wij willen aansturen op prijzen per persoon per dag. In onze webwinkel geeft opdrachtgever aan wat het budget (een vast bedrag) per week is. Dit budget is van tevoren afgesproken en staat vast. Tussentijds verandert er budgettair niks. De besteller geeft aan wat hij wil eten en dit alles binnen het budget wat is vrijgegeven. Hierbij loopt niemand een risico van mogelijke prijs- of budgetoverschrijdingen. Wij als leveranciers zitten niet te wachten op een vaste prijsafspraken voor een pot pindakaas.

Markt: Het voor een jaar vastzetten van prijzen, zal ervoor zorgen dat je als afnemer hogere prijzen gaat betalen. Als je in plaats van vaste prijzen, de marktprijs volgt, dan betaal je als afnemer een realistischere prijs. De reactie van

een leverancier op een vaste prijs voor een jaar, is dat je als leverancier een product hoger in de Markt gaat zetten. Je loopt een jaar lang risico op dat product en dat risico ga je doorberekenen.

RWS: Duidelijk.

Markt: Daarom kiezen wij liever voor dagprijzen; dit is in ieder geval wel transparant. Echter is er wel een verschil tussen retail en foodservice. Waarbij retail altijd inzet op de hoogste prijs, omdat zij niet werken met dagprijzen en altijd het grootste risico doorberekenen in de prijs. RWS dient op voorhand een keuze te maken, kiest men voor dagprijzen of vaste prijzen. Zoals eerder gezegd, zal de leverancier altijd een percentage incalculeren om zekerheid in te bouwen.

RWS: Dit is nuttige informatie.

**Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud**

Datum
27 mei 2025

RWS: In de huidige situatie maakt de leverancier gebruik van een opslagpercentage. Bij het inschrijven hebben de partijen aangegeven wat voor opslagpercentage zij gaan toepassen. In de praktijk kan het betekenen dat partij A met een opslagpercentage van 10% inschrijft en dat partij B met een opslagpercentage van 15% inschrijft. Het zou dan kunnen zijn dat partij B, toch goedkoper levert dan partij A, omdat er met een ander startpunt wordt gewerkt. Dit startpunt is nu niet helder. In dit licht wordt de discussie gevoerd, wij willen toewerken naar een duidelijkere prijsstelling.

Markt: In dit voorbeeld heb je het over een vaste prijs. Hebben we het over de prijs van het product of de prijs inclusief de daadwerkelijke levering?

RWS: We hebben het over een all-in prijs.

Markt: Maar dat is nog helemaal niet ter sprake gekomen.

RWS: Daarom vindt de marktconsultatie plaats. In de all-in prijs zijn alle kosten opgenomen: de leveringskosten, de kosten om het in de vrachtwagen te zetten etc. Deze handelingen brengen kosten met zich mee. Alle aanwezigen hebben zich duidelijk uitgesproken over het werken met een vaste prijs en de bijkomende kosten.

Markt: Wat is de reden voor de vaste prijs?

RWS: Transparantie in de totstandkoming van de prijs. RWS wil weten wat de prijs is van een product is, bijvoorbeeld een pak macaroni, tot en met 31-12-'25.

Markt: Dat is voor jullie transparant. Maar als ik een pak macaroni koop is dat pak €1,- maar rond de kerst is de prijs €0,80.

Markt: Hier wordt de opslag bedoeld, maar de opslag kan ook naar beneden gaan. : Als je de prijs vastzet en de prijs zakt dan lift je niet mee op het voordeel.

RWS: Klopt, in jullie voorbeeld heb je het over het zoet en het zuur.

Markt: Wij werken met een voedingscijfer. Wij krijgen van tevoren te horen met hoeveel man men aan boord van het schip zit. Als men met vijf man op een schip zit, dan mogen ze voor €75,- bestellen. Als je met een vast bedrag per persoon per dag werkt, dan is het voor iedereen duidelijk. Wij werken met vaste budgetten, bijvoorbeeld bij 100 man betaalt men €10,- per man per dag en dat is dan zoveel per jaar. Op deze wijze werk je met een vast bedrag en er is geen risico. Iedereen kan dan geld verdienen.

RWS: Deze constructie is zeker het onderzoeken waard. Dit is voer voor discussie. Wat is het voordeel voor RWS/de Rijksrederij om op basis van een voedingscijfer te werken?

Markt: Je weet nu al wat je op 31-12-'25 kwijt bent. Omdat het budget voor het gehele jaar is afgesproken.

RWS: Het werken met een voedingscijfer is een middel om te sturen op budget, tegen onze koks kunnen wij aangeven met welk budget ze mogen werken. Echter zegt dit niks over de kwaliteit van de geleverde producten.

In de aanbesteding kunnen er eisen worden gesteld. Een eis kan zijn dat de kwaliteit van producten altijd "goed" moet zijn. De kok speelt hier ook een rol in. De kok heeft een budget en binnen die marge mag hij kiezen. En als je als kok met je budget uit wilt komen, dan kies je een ander merk of moet je bijv. macaroni maken.

Het schip moet aangeven hoeveel vaste bemanning en hoeveel opstappers er zijn. Dit geeft men een week van tevoren door en dan mag er voor dat budget besteld worden.

Markt: Ja en als het schip bijvoorbeeld met vier vaste bemanningsleden vaart en komen twee extra man aan boord, dan maakt de besteller een aparte order aan voor twee, voor de dagen dat zij aan boord zijn.

Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud

Datum
27 mei 2025

Markt: Men kan in plaats van rekenen met een voedingscijfer, ook kiezen voor het werken met het aantal mandagen. Bij een bestelling geef je het aantal personen keer het aantal man dagen aan. Het budget bij bijvoorbeeld zeven dagen is zeven mandagen. En als onverwachts meerdere mensen meegaan, dan geef je aan het eind van de week of maand aan, hoeveel mensen er exact / echt aan boord waren. Dit geeft een heel eerlijk overzicht. Wij doen dit voor 350 schepen. Dit is de norm voor Nederlandse vaarnatie, ongeveer 90% werkt op deze wijze. Wij doen geen levering aan de werf. Wij hebben geen schip waar wij elke week komen. Dus dit zou voor ons nieuw zijn en zouden hieraan moeten wennen.

Markt: Onze gemiddelde levering is drie weken. Op deze wijze kun je exact calculeren wat je kwijt bent aan het einde van het jaar. Samen zouden wij kunnen kijken naar de kwaliteitseisen. Dit is een zinvolle discussie.

RWS: Als wij dit precies op deze wijze zouden doen, niet per week leveren, maar een levering per maand, is dat voor de Rijksrederij financieel aantrekkelijker?

Markt: Ja, ik denk van wel. Als wij nu calculeren met een fictieve omzet van €2500,- per week. En wij moeten voor die €2500,- iedere maandag morgen in Scheveningen staan, in plaats daarvan maar één keer per maand voor een omzet van €10.000,-. Dit zal ervoor zorgen dat het opslagpercentage omlaaggaat. Daarnaast kan er nog meer voordeel behaald worden als de leveringen van alle 25 schepen mogen worden uitgesplitst over 4 weken. Dit maakt de operatie nog eenvoudiger voor een klein bedrijf.

5. Mentimeter vragen

5.1 Hanteert u een minimale bestelling in euro's? Zo ja, welk bedrag?

Hanteert u een minimale bestelling in euro's? zo ja, welk bedrag?

Afhankelijk van het contract	50 euro minimale bestel waarde.	Afhankelijk van frequenties en jaar omzet
Ja, afhankelijk	Afhankelijk van de overeenkomst, bemanningsstelling is een belangrijke graadmeter alsmede de leverhaven.	€50,00 minimale bestelwaarde.

RWS: De bestellingen zijn exclusief transport.

RWS: Er wordt nu gemiddeld voor 400 man in totaal besteld. Het aantal bemanningsleden per schip verschilt, er zijn schepen waar 40 man aan boord is.

5.2 Hoe ziet u de logistieke verdeling over het land, ten aanzien van de opdracht?

Hoe ziet u de logistieke verdeling over het land, ten aanzien van de opdracht?

Landelijke dekking en spreiding	Optimaal	Verdelen onder plaatselijke leveranciers
Positief	Voldoende	Heb een partner nodig

Markt: Hoe ziet jullie planning eruit? Maandag tussen 8:00-10:00 uur. Krijgen we dan om 7:00 uur te horen dat het Vlissingen wordt i.p.v. Den Helder?

RWS: In de praktijk zal dit betekenen dat je dit al vóór het weekend te horen krijgt', behoudens incidenten. Normatief weten we uiterlijk vrijdags al of er op een andere locatie moet worden geleverd.

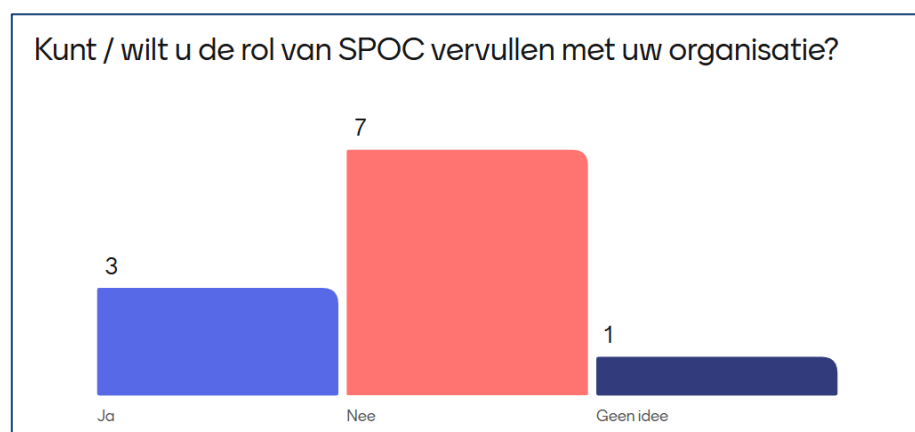
Markt: Is er op de locaties opslag voor koel- en diepvries?

RWS: Nee tot nu toe nog niet.

Markt: Dus als de boot er niet is, moet je wachten.

Markt: Dat klopt.

5.3 Kunt/wilt u de rol van SPOC vervullen met uw organisatie?



Markt: Ja wij kunnen de rol als SPOC (Single Point of Contact) vervullen. Omdat het hier gaat over zeegaande schepen, vroegen wij ons af hoe de SPOC moet handelen bij het opmaken van een officieel exportdocument. Hoe is deze werkstroom geregeld? Hebben jullie hier ideeën over?

RWS: Wij kunnen daar op dit moment nog geen helderheid over geven. Het vermoeden is dat dit in praktijk niet of nauwelijks voorkomt. Wij moeten dit nog nader onderzoeken.

Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud

Markt: Stel dat je andere partijen zou uitnodigen voor de SPOC rol. Partijen die vandaag niet aanwezig zijn, wellicht dat zij een andere invulling willen geven aan de rol van SPOC. Ik wil er nog over nadenken. Het is voor mij nog niet helemaal duidelijk of het alleen om één perceel gaat of een combinatie van beide percelen.

Datum
27 mei 2025

RWS: Voor de marktconsultatie van vandaag hebben wij ons gefocust op het voedsel gedeelte, omdat wij daarmee het traject zijn gestart. De vragen die wij hebben staan gaan bijvoorbeeld over houdbaarheid van producten, prijsstelling en andere zaken. Wij sluiten niet uit dat wij straks maar voor één perceel zullen uitvragen. Het is mogelijk dat er twee percelen zijn, met of zonder een SPOC. Dat hangt allemaal af van de reacties die wij vandaag krijgen.

5.4 Mentimeter vraag: Wat heeft u nodig van Rijkswaterstaat om te besluiten tot inschrijven?

Wat heeft u nodig van Rijkswaterstaat om te besluiten tot inschrijven?

A word cloud of responses to the survey question. The words are arranged in a circular pattern. The most prominent words are 'dagprijzen' (red), 'duidelijke vraagstelling' (blue), 'inclusief btw' (blue), and 'eigen verantwoordelijk-' (red). Other visible words include 'kaders' (blue), 'transparantie' (blue), 'heid rondom perceel' (red), 'haalbaar voorstel' (blue), 'eerlijke prijsstelling' (blue), and 'zin voor retail' (red).

Markt: Ik zie tot mijn grote schrik staan incl. BTW staan, maar wij hebben het over zeegaande schepen?

RWS: Als overheidsinstelling zijn wij belastingplichtig. Dit betekent dat er BTW wordt geheven over de door ons ingekochte goederen. Vandaar dat wij uitgaan van prijzen incl. BTW.

Markt: Wij vroegen ons af of het mogelijk is om producten te leveren waar men de BTW nog op moet heffen. Wij kunnen namelijk rijst of tabak leveren, waarover de BTW nog verrekend moet worden. Voor deze producten is er een verschil in prijs en ook een verschil in hoe de producten zijn verpakt. Mogen wij dit soort producten leveren? En moeten wij deze producten aanbieden met een incl. btw-prijs? Moeten wij bij het opmaken van een prijslijst rekening houden met deze prijsverschillen?

Vraag andere marktpartij: We hebben het gehad over de voordelen van een gekaderde bestellijst. Met een gekaderde bestellijst bedoelt men toch het assortiment?

Markt: Als er sprake is van assortiment, dan denken wij een aan importproduct zoals rijst, waar wij een gunstige prijs aan kunnen hangen. Maar ook aan andere importproducten zoals vlees en vis. Wij hebben als scheepshandelaren de beschikking over veel producten die wij niet Nederland invoeren, maar wellicht interessant zijn voor RWS.

RWS: Incl. of excl. BTW. Onze schepen doen geen commerciële vaart.

Onze schepen die niet BTW-plichtig zijn, hebben een taak vanuit de Kustwacht. Een voorbeeld is de Tridens. De Tridens heeft medische ondersteuning aan boord. Dit schip wordt ingezet, als men een dokter nodig heeft. Op dit schip zitten allerlei

medische faciliteiten aan boord. Voor de schepen die een Kustwacht taak hebben, geldt dat zij in principe niet BTW plichtig zijn. Voor de rest van onze vaartuigen geldt dat ze BTW plichtig zijn, ook al zijn ze zeegaand.

**Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud**

Markt: Ok, bijna allemaal BTW plichting. Dit zou betekenen dat als wij gaan werken met zo'n lijst, dat we dan met twee lijsten moeten gaan werken; Een met BTW en een zonder BTW. Dit zou voor ons geen punt zijn.

Datum
27 mei 2025

Vraag andere Marktpartij: Ik begrijp niet waarom je hiervoor twee lijsten nodig hebt?

Markt: Twee lijsten, omdat wij het hier hebben over: invoerrechten, accijnzen, suikerbelasting etc.

Op het moment dat wij een blikje Cola uit het vrije circuit kopen, dan zijn de producten nog vrijgesteld van verschillende heffingen en belastingen. Denk hierbij aan statiegeld, suikeraccijns, verpakkingsbelasting, single use plastic, verpakkingsfolie of IVB recht (Invoerregeling voor Verkoop Buiten EU). Bij het exporteren van deze producten, heb ik daar niet mee te maken. Wel als ik binnen Nederland de producten ga leveren. Vandaar mijn vraag of de zeegaande schepen de Twelve Miles zone verlaten?

RWS: In sommige gevallen zullen een aantal schepen de Twelve Miles zone verlaten, maar dit is niet de norm en dit zal dan ook niet leiden tot differentiatie van wat wij geleverd willen hebben. Wij zullen onderzoeken of er uitzonderingen zijn en komen hier graag op terug.

6. Hoe nu verder?

Alle antwoorden worden gebundeld, beoordeeld en met u gedeeld via Tendered.

Heeft u nog aanvullingen? Deze mag u met ons delen via het e-mailadres: InkoopZDARREx@rws.nl doet u dit vóór 12 juni).

Mocht er behoefte zijn aan een nadere uitleg neemt u dan contact op via het e-mailadres: InkoopZDARREx@rws.nl voor een afspraak.

Uw antwoorden geven ons basis om een uiteindelijk document op te stellen wat als aanbestedingsdocument zal dienen.

7. Rondvraag

Markt: de technische tender- wanneer komt deze uit?

RWS: Op het moment dat wij een uitvraag gaan doen, dan is dit het moment dat wij dit gaan doen voor het voedsel gedeelte alsmede het technische gedeelte. Er is nog 1,5 jaar. Op 31-12-'26 loopt het huidige contract af. Wij zitten momenteel in de verlengingsperiode.

Markt: Is er ook wel eens overwogen om het perceel te verdelen over kleine schepen?

RWS: In de voorbereidingen is dit wel eens ter sprake gekomen.

Wat we zien, is dat we dan op de kleinere schepen dan geen inschrijvingen krijgen. Dan is er een overschot aan vaartuigen die geen voeding krijgen.

Markt: Wij hebben er nu beeld bij wat het idee is. Dat jullie werken aan een beschrijving van de aanbesteding. Door wie en hoe wordt onze inschrijving straks beoordeeld?

RWS: Een deskundig beoordelingsteam binnen RWS.

Markt: Worden hierbij de mensen betrokken die hierbij aanwezig zijn?

RWS: Nee niet per definitie.

Markt: Dan moeten we proberen heel veel ruis eruit te halen straks bij de beoordeling.

RWS: Ja dat klopt.

Er is altijd nog de mogelijkheid contact te leggen als er onduidelijkheden zijn en vragen te stellen. Juist de input vanuit de markt is in dit stadium belangrijk en essentieel.

Als wij straks met de publicatie komen, dan is er eerst nog de mogelijkheid tot het stellen van vragen t.b.v. de nota van inlichtingen. En als er 'gekke' dingen in staan waarbij jullie denken: maar als je het zo formuleert dan gaat dit niet werken- dan heb je voordat je in moet schrijven voordat de "stilte periode" aanbreekt de gelegenheid als aanbesteder om op basis van de opmerkingen gemaakt tijdens de inlichtingen een aanpassing te doen. Maar dit zullen we uiteraard proberen tot een minimum te beperken.

Markt: Dit is heel plezierig zo bij elkaar. Maar de fase hierna, je wordt beoordeeld door iemand die je niet kent.

RWS: ja, dat is juist

**Rijkswaterstaat
Programma's, Projecten
en Onderhoud**

Datum
27 mei 2025

8. Sluiting

Rick bedankt ter afsluiting iedereen voor zijn/haar komst en sluit de Marktconsultatie af.