



Verslag marktconsultatie tractoren en aanbouwmachines

Waterschap Hunze en Aa's

Datum : 15 september 2014

Inhoudsopgave

Inleiding.....	3
Verslag.....	3
1. Wijze van aanbesteden de afgelopen jaren	3
2. Total Cost of Ownership (TCO).....	4
3. Splitsen voertuig en aanbouwmachine	5
4. Hoe denkt de markt over een raamcontract met 3 partijen (preferred supplier)?	5
5. Overige zaken.....	5

Inleiding

Het waterschap Hunze en Aa's heeft een marktconsultatie gehouden inzake Tractoren en aanbouwmachines.

Het waterschap heeft de afgelopen jaren tractoren in de markt gezet d.m.v. aanbestedingsprocedures. Het waterschap is hiertoe verplicht op grond van Europese en nationale wetgeving.

De keuze van het type aanbesteding: Europees, nationaal of meervoudig onderhands is afhankelijk van aard en omvang van de opdracht.

Daarnaast bepaald het waterschap hoe de opdracht in de markt wordt gezet: op basis van laagste prijs of Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI). Ook hier is het waterschap gebonden aan regelgeving.

Het waterschap proeft een bepaalde 'spanning' tussen markt en waterschap. Aan de ene kant probeert het waterschap bij een aanbesteding alles te beschrijven en voor te schrijven terwijl aan de andere kant de markt probeert de hiaten te vinden om maar goedkoop te kunnen aanbieden.

Het waterschap heeft, mede op basis van de ervaring van de afgelopen jaren, behoefte om met de markt over de wijze van aanbesteden in gesprek te gaan.

Deze marktconsultatie vormt hierbij een belangrijke stap.

Het doel van deze Marktconsultatie is gericht op het voeren van een dialoog met vertegenwoordigers/dealers van tractoren en aanbouwmachines. De output van de marktconsultatie zal worden gebruikt als input bij het opstellen van de nieuwe aanbestedingsdocumenten.

Verslag

1. Wijze van aanbesteden de afgelopen jaren

De vraag is wat de markt vindt van de wijze waarop het waterschap de afgelopen jaren de aanbestedingen in de markt heeft gezet.

Reactie
- Moet je aanbesteden wel willen? Is er geen andere manier waarop we tot zaken kunnen komen?
Nee, dat is niet anders. Maar het waterschap wil het beste er van maken. Het is een verplichting en willen ons verbeteren.

Reactie
- Jullie beschrijven alles van de tractor. Dat geeft een spagaat. Wij leveren wat jullie vragen. Dat remt de ontwikkeling. Wij denken er niet aan iets anders te leveren dan wat jullie vragen. Probeer te objectiveren.

Dus geen machine vragen maar aangeven wat er mee gedaan moet worden?

Reactie
- Ja, zolang het maar objectief is. In het bestek beschrijven jullie een machine die reeds is aangeschaft. Er wordt iets beschreven wat er als is. Je remt op deze wijze de ontwikkeling.
- Het waterschap is een professionele organisatie en wil ook zo in de markt staan. De markt wil nieuwe ontwikkelingen best delen. Denk aan brandstofverbruik. Je biedt niet iets aan wat niet gevraagd wordt. Is nieuwe techniek wel bekend bij jullie? Hoe krijgen we dat bij jullie?
- Nieuwe zaken willen we best delen maar dan wel vanuit een langdurige relatie. Het is in het verleden wel gebeurd dat er zomaar zaken werd gedaan met een andere partij terwijl er een contract was. Relatie wordt losgelaten en alles ligt op straat. Dat willen we niet.

2. Total Cost of Ownership (TCO)

Het waterschap overweegt machines uit te vragen op basis van TCO maar heeft nog geen goede manier gevonden om dat in de markt te zetten. Kan de markt iets zeggen over de kosten over 10 jr?

Reactie
- Brandstofverbruik is bekend, kosten per beurt of draaiuur is allemaal inzichtelijk.
- TCO kan maar dan niet dichttimmeren.
- Hou het simpel maar wel een aantal zaken inbouwen als bijv. vermogen -> dat is meetbaar.
- Nu worden allerlei details uitgevraagd bijv. rijfuncties in armleuning. Ook dat staat ontwikkeling in de weg.
- Niet alleen vermogen uitvragen maar bijv. ook toelaatbaar gewicht.
- Kijk een naar de aanbestedingen van RWS, dat kan wat zijn.
- Op dit moment krijgen leveranciers niet de kans kennis te delen.

Stel we zouden het voorbeeld van RWS volgen. Met de markt om tafel en kijken wat dat oplevert. Vervolgens de markt vragen hun machine en plannen te presenteren. Ziet de markt dat zitten?

Reactie
- Dat wordt een lange discussie, iedereen praat voor eigen hachje.

3. Splitsen voertuig en aanbouwmachine

Het waterschap overweegt om de aanbesteding van tractoren en aanbouwmachines uit elkaar te halen. Dit worden dan aparte aanbestedingen. Waarbij het waterschap er voor wil waken om niet tussen twee partijen terecht te komen. Immers sommige aanbouwmachines grijpen in, in het systeem van de tractor. Als dat mis gaat wie is dan aansprakelijk?

Reactie
- Dat is een voordeel. Nu weten leveranciers van aanbouwmachines niet welke tractoren er aangeboden worden. Dat maakt het lastig.
- Eerst de aanbouw aanbesteden. Dan weet je wat je hebt en zoek daar een tractor bij.
- Niet splitsen, het waterschap wil kwaliteit. 1 partij en daar zaken mee doen
- Ga in gesprek als aanbouwleverancier met tractorleverancier. Indruk is dat er veel gebeurd wat niet mag.
- Misschien in 2 stappen aanbesteden: 1. Ga 1:1 in gesprek – dan kun je het over innovatie hebben, wat wil je precies hebben. 2. Daarna in de markt zetten
- Evt. kun je met 2 of 3 over gebleven partijen verder werken om te komen tot innovatie
- Klepelmaaier uit perceel halen -> kun je 1 : 1 doen

4. Hoe denkt de markt over een raamcontract met 3 partijen (preferred supplier)?

Reactie
- Als je als partij in het contract bent, ben je spekkoper.
- De ontwikkelingen in de markt gaan te hard om partijen voor 4 jaar vast te leggen.
- 4 jaar 'vast' aan dezelfde partijen belemmerd ook de innovatie.
- Innovatie wordt duur.
- Nee, niet doen, innovatie wordt gestimuleerd als je 1:1 gaat.

5. Overige zaken

Reactie
- De beantwoording van de Nota van Inlichtingen is over het algemeen erg kort en soms wat bot.

Klopt, we houden de beantwoording kort en zakelijk. Vaak geven lange antwoorden aanleiding tot nieuwe reacties en dwaal je af. Het wordt als aandachtspunt meegenomen bij de nieuwe aanbesteding.

Reactie
- De markt vraagt of er mogelijkheden zijn om inschrijvers tegemoet te komen met een inschrijfvergoeding.

Het waterschap zal kijken wat de mogelijkheden voor een inschrijfvergoeding zijn. Waarbij er randvoorwaarden gesteld kunnen worden om te zien wie er dan voor vergoeding in aanmerking komen. Om te voorkomen dat er een inschrijving wordt gedaan enkel en alleen om de vergoeding op te strijken.