



Waterschap NOORDERZIJLVEST



## Verslag marktconsultatie

## Motorbrandstof en tankpassen

Datum: 3 oktober 2014

## **Inleiding**

Op vrijdag 3 oktober is een marktconsultatie georganiseerd op het hoofdkantoor van het waterschap Reest en Wieden.

Het doel van de marktconsultatie is gericht op het voeren van een dialoog met leveranciers van brandstof en tankpassen. De output van de marktconsultatie zal worden gebruikt als input bij het opstellen van de nieuwe aanbestedingsdocumenten.

Dit verslag is opgedeeld in de volgende twee onderdelen:

- Verslag bulkleveringen            pagina 3
- Verslag tankpassen                pagina 6

## **Marktconsultatie brandstoffen (bulkleveringen) 9.00-10.00 uur**

Onderstaand verslag is een samenvatting van de marktconsultatie voor de levering van brandstoffen. Dit verslag is door de waterschappen opgesteld.

**Afgevaardigden aanwezig van:** Fieten Olie, Joontjes Oliehandel, Oliecentrale Nederland, Olie Distributie Noord, Salland Olie, Slump Oil, waterschap Groot Salland, wetterskip Fryslân, waterschap Vechtstromen, waterschap Hunze en Aa's, waterschap Reest en Wieden.

### **Notulen:**

Afgevaardigde van waterschap Reest en Wieden opent de bijeenkomst:

Een aantal jaren geleden hebben vier waterschappen (Groot Salland, Reest en Wieden, Vechtstromen en wetterskip Fryslân) een gezamenlijke aanbesteding voor de levering van diesel en tankpassen in de markt gezet. De contracten die uit deze aanbesteding voort zijn gekomen lopen op 28 februari 2015 af. De contracten voor de waterschappen Hunze en Aa's en Noorderzijlvest lopen op 1 juli 2015 af. Er zal een nieuwe aanbesteding in de markt moeten worden gezet (vermoedelijke ingangsdata 1 april 2015 en 1 juli 2015). Waterschap Hunze en Aa's en waterschap Noorderzijlvest hebben zich bij de bestaande groep gevoegd.

De scope van de huidige opdracht is nog niet helemaal duidelijk, mede daarom ook deze marktconsultatie. Er wordt gedacht aan een perceel voor de levering van brandstof in bulk, een perceel voor tankpassen en wellicht een perceel voor olie en smeermiddelen.

Het is voor de waterschappen zinvol om de kennis uit de markt te vragen. De informatie die tijdens deze marktconsultatie wordt vergaard, zal worden meegenomen om goede aanbestedingsdocumenten op de markt te zetten.

Afgevaardigde van Hunze en Aa's start de marktconsultatie.

**Vraag waterschappen:** Hoe bevallen de huidige contracten die de waterschappen hebben?

**Antwoord markt:** 1) De contracten bevallen ons goed. Er wordt periodiek een review gehouden van alles wat er speelt.

2) De uitvoering van het contract gaat goed, er zijn geen haken en ogen. De manier van aanbesteden destijds (door waterschap Hunze en Aa's) was helder en transparant.

**Vraag waterschappen:** Wat is interessant voor leveranciers om te leveren? Bijvoorbeeld één groot contract met één leverancier? Of meerdere kleine contracten met meerdere leveranciers?

**Antwoord markt:** 1) Het contract kan ons niet groot genoeg zijn.

2) Over een van de huidige contracten: vier jaar geleden hebben we een contract gesloten waarin staffels zijn opgenomen. Per stortingsgrootte konden we aangeven wat het tarief is.

**Vraag waterschappen:** Het is dus belangrijk om daarin onderscheid te maken (prijs/hoeveelheid)?

**Antwoord markt:** Het is voor de waterschappen ook interessanter om grote stortingen aan te nemen (qua prijs).

**Opmerking waterschappen:** Dus het werken met staffels wordt als realistisch gezien.

**Vraag waterschappen:** Er zijn een aantal nieuwe ontwikkelingen in markt. Shell levert bijvoorbeeld GTL. Kunnen jullie dit soort producten leveren?

**Antwoord markt:** (Vrijwel) alle leveranciers geven aan een soortgelijk product te kunnen leveren.

**Vraag waterschappen:** Voldoet dit product of deze producten ook aan EN590?

**Antwoord markt:** 1) Nee, maar op dieselveertuigen kun je dit gebruiken. Cetaangehalte ligt veel hoger.

2) Traxx diesel voldoet wel aan alle normen (o.a. EN590). Je zou moeten kijken op wat voor manier je CO2 reductie kunt behalen. Product met een hoog cetaangehalte is dan een mooi product. Een cetaangehalte van 77-80, geen aromaten wat de grootste boosdoener is van fijnstoffen.

**Vraag waterschappen:** Wat als ik deze brandstof gebruik en er gebeurt wat met mijn tractor?

**Antwoord markt:** Een groot aantal (voertuig/machine) merken geeft vrijgave, wij kunnen hierin ook bemiddelen.

**Vraag waterschappen:** En als ik na gebruik van GTL gewone diesel wil tanken, levert dat problemen op?

**Antwoord markt:** Dit is geen probleem.

**Vraag waterschappen:** In Traxx diesel zit een bacteriegroei werend middel. Kunnen andere leveranciers dit ook leveren? Of zit dit standaard in elk product?

**Antwoord markt:** Een aantal partijen leveren dit.

1) Maar waarschijnlijk zit er een groter probleem bij de voorraadbeheersing. In sommige tanks zit al 4 jaar brandstof. Het is dan beter om de procedures aan te passen (zodat voorraadbeheersing geoptimaliseerd wordt) en bijv. een noodvoorraad bij de leverancier te plaatsen in plaats van deze zelf op voorraad te willen hebben.

2) Een marktpartij koopt dieselolie op B0 kwaliteit, hier zit geen toevoeging in. Nadeel is dat in de wintermaanden de diesel in temperatuur achteruit gaat.

**Vraag markt:** Wat voor problemen hebben de waterschappen zelf gehad met diesel in de afgelopen jaren?

**Antwoord waterschappen:** We hebben geen problemen gehad de afgelopen jaren, langer geleden wel.

**Opmerking markt:** Het toevoegen van een bacteriegroei werend middel kan ook veroorzaken dat in een keer de tank wordt 'schoongemaakt' en dat de vrijgekomen troep in je filters terecht komt. In de winter kan de bio-component op 0, in de zomer weer omhoog. Problemen met brandstof ligt puur aan de opslag/tank.

**Vraag waterschappen:** Iets waar de waterschappen ook over na denken is om het voorraadbeheer bij de leverancier neer te leggen. Leveren jullie hier systemen voor die op onze tanks geïnstalleerd kunnen worden?

**Antwoord markt:** Een aantal partijen geven aan dergelijke systemen te leveren.

**Vraag waterschappen:** Wat is hiervoor de minimale tankgrootte?

**Antwoord markt:** Het begint pas interessant te worden bij een bepaalde tankgrootte. Neem een marge aan voor je voorraad (bijv. een voorraad van 2 dagen).

**Vraag waterschappen:** Hebben jullie mogelijkheden om AdBlue te leveren, wat zijn de mogelijkheden hierin?

**Antwoord markt:** Een aantal partijen geven aan dat alles hierin mogelijk is. Echter, de volumes kennen elk een verschillend prijskaartje.

**Vraag waterschappen:** Een onderwerp waar de waterschappen graag jullie mening over horen: hoe kunnen wij in een aanbesteding op een goede manier de prijs uitvragen? Is er een adviesprijs in Nederland? Wat is de basis waar wij vanuit moeten gaan?

**Antwoord markt:** 1) Iedere maatschappij heeft zijn eigen adviesprijs. De waterschappen zouden moeten zeggen: dit is de adviesprijs waar jullie vanuit moeten gaan op deze datum.

2) United Consumers geeft dagelijks gemiddelden uit. GLA is dan het gemiddelde van de 5 grote maatschappijen.

**Vraag waterschappen:** We kunnen dan zeggen: op basis van die datum willen we een prijs?

**Antwoord markt:** 1) Het is voor de waterschappen erg moeilijk om te kijken wat op die dag per maatschappij de prijzen zijn. De prijs is per aanbieder verschillend (i.v.m. onder andere overhead).

2) Prijsuitvraag wordt ook vaak op dagprijs gedaan, adviesprijzen kom je bijna niet meer tegen.

3) Laat leveranciers een korting aangeven in centen en per 100 liter. Lijstprijis-korting maakt het erg transparant. Daarnaast, kijk niet alleen naar de prijs, maar laat dit ook een combinatie zijn van service, co2 reductie, zekerheid etc.

**Vraag waterschappen:** Wat is voor jullie belangrijk om in een contract te zien, of wat jullie niet willen zien?

**Antwoord markt:** De waterschappen moeten niet meer zomaar algemene voorwaarden van leveranciers uitsluiten.

**Opmerking waterschappen:** Dit mag ook niet meer, er mag worden gereageerd op de voorwaarden die de waterschappen van toepassing verklaren.

**Vraag markt:** Hoe gaan waterschappen om met bijzondere omstandigheden als een oliecrisis?

**Antwoord waterschappen:** Hoe zouden wij dit in ons contract moeten verwoorden?

**Vraag markt:** Een soort ontsnappingsclausule welke geldt bij een oliecrisis?

**Antwoord waterschappen:** Maar dan is de vraag hoe je bepaalt wanneer er een crisis is.

**Vraag markt:** De ingangsdatum van het contract is 1-3-2015?

**Antwoord waterschappen:** Dit kan per waterschap verschillen, de lopende contracten worden nog wel uitgediend. Ingangsdata zullen ergens tussen 1-3-2015 en 1-7-2015 liggen, ook afhankelijk van de voortgang binnen de aanbestedingsprocedure.

**Vraag waterschappen:** Zijn er nog andere zaken waar de waterschappen aan moeten denken?

**Vraag waterschappen:** Wat doen wij met verkoopvoorwaarden van leveranciers?

**Antwoord waterschappen:** Uitgangspunt is dat de inkoopvoorwaarden van de waterschappen van toepassing zijn. Echter, op deze voorwaarden kunnen leveranciers wel reageren en aanpassingen voorstellen.

**Vraag markt:** Op het gebied van brandstofverbruik; hoe kan een leverancier de waterschappen hierin ondersteunen/bijsturen? In overleg kun je namelijk veel informatie boven water halen.

**Antwoord waterschappen:** Dit aspect zouden we kunnen meenemen als gunningcriterium.

## **Marktconsultatie tankpassen 10.30-11.30 uur**

Onderstaand verslag is een samenvatting van de marktconsultaties voor tankpassen. Dit verslag is door de waterschappen opgesteld.

**Afgevaardigden aanwezig van:** Fieten Olie, Joontjes Oliehandel, Oliecentrale Nederland, Olie Distributie Noord, Salland Olie, Slump Oil, Gulf, Travelcard, BP, waterschap Groot Salland, wetterskip Fryslân, waterschap Vechtstromen, waterschap Hunze en Aa's, waterschap Reest en Wieden.

### **Notulen:**

Afgevaardigde van waterschap Reest en Wieden opent de bijeenkomst:

Een aantal jaren geleden hebben vier waterschappen (Groot Salland, Reest en Wieden, Vechtstromen en wetterskip Fryslân) een gezamenlijke aanbesteding voor de levering van diesel en tankpassen in de markt gezet. De contracten die uit deze aanbesteding voort zijn gekomen lopen op 28 februari 2015 af. De contracten voor de waterschappen Hunze en Aa's en Noorderzijlvest lopen op 1 juli 2015 af. Er zal een nieuwe aanbesteding in de markt moeten worden gezet (vermoedelijke ingangsdata 1 april 2015 en 1 juli 2015). Waterschap Hunze en Aa's en waterschap Noorderzijlvest hebben zich bij de bestaande groep gevoegd.

De scope van de huidige opdracht is nog niet helemaal duidelijk, mede daarom ook deze marktconsultatie. Er wordt gedacht aan een perceel voor de levering van brandstof in bulk, een perceel voor tankpassen en wellicht een perceel voor olie en smeermiddelen.

Het is voor de waterschappen zinvol om de kennis uit de markt te vragen. De informatie die tijdens deze marktconsultatie wordt vergaard, zal worden meegenomen om goede aanbestedingsdocumenten op de markt te zetten.

Afgevaardigde van waterschap Hunze en Aa's start de consultatie.

**Vraag waterschappen:** Wat kunnen jullie leveren?

**Antwoord markt:** 1) Onze organisatie heeft groot netwerk, 400 locaties en een samenwerking met een andere partij (om dekking te optimaliseren). Met onze tankpas kan bij onze eigen tankstations worden getankt en waar nodig bij tankstations van onze partner.

2) Het is ook belangrijk om data te analyseren en bij te sturen dat volgens de gemaakte afspraken wordt gewerkt.

3) Wij hebben in het gebied van de waterschappen ca. 150 locaties. Wij gaan er van uit dat de functionaliteiten voor alle soorten tankpassen ongeveer gelijk zijn.

4) Wij bieden een dekking van 4200 tankstations in Nederland, we werken tegen de pompprijs. Onze card biedt diverse functionaliteiten (ook carwash, shopaankopen).

**Vraag waterschappen:** Hoe zit dit met kortingen, is het mogelijk om korting te geven?

**Antwoord markt:** Het is mogelijk om met tankstations waar een groot volume wordt getankt afspraken te maken (kickback korting over totaal afgenomen volume bij een bepaald merk).

**Vraag waterschappen:** Wat kunnen wij als waterschappen wel, en wat kunnen we niet vragen in een aanbesteding?

**Antwoord markt:** Een aantal waterschappen heeft momenteel ook veel tankpassen via leasemaatschappij.

**Vraag waterschappen:** Wat is jullie ervaring met aanbesteden? Wat zijn voor ons de do's en don'ts?

**Antwoord markt:** Maak een inventarisatie van je eigen behoeftes. Waar willen jullie kunnen tanken, welke tools willen jullie gebruiken? Wat wil je kunnen afrekenen?

**Vraag waterschappen:** Hoe gaan jullie om met het gegeven dat er niet in de buurt van elke locatie van het waterschap een tankstation is?

**Antwoord markt:** Er zal niet altijd een tankstation in de buurt zijn. Wij kunnen een tankadvies maken waarin je bekijkt waar een persoon vaak langs rijdt. Elke auto kan een tankadvies in de auto krijgen.

**Vraag markt:** Over welke producten gaat het hier?

**Antwoord waterschappen:** Over benzine en diesel.

**Opmerking markt:** 1) Als je in de toekomst naar GTL of iets vergelijkbaars toe wilt is dat ook belangrijk om mee te nemen.

2) Sommige waterschappen rijden ook op aardgas of elektrische. Neem dat wel mee. Wij hebben een app waarmee je kunt zien waar je goedkoop kunt tanken. Focus je meer op het verbruik dan op de gegeven brandstofkortingen. Monitor ook op verbruik van chauffeurs, op rijgedrag. Daar valt heel veel te verdienen.

**Vraag waterschappen:** Kunnen jullie daar ook in aanbieden?

**Antwoord markt:** Ja.

**Opmerking markt:** 1) Wij kunnen ook monitoren op verbruik.

2) Ook de kilometerstanden zijn belangrijk, deze moeten juist zijn. Daarnaast is het ook belangrijk om het verbruik van de auto te weten. Gebruik dan de juiste cijfers, die van TNO. Neem ook je eigen locaties mee in je dataverzameling, dan wordt alleen een handelingsfee voor gebruik van de tankpas berekend. Tractoren kun je ook op die manier analyseren.

**Vraag waterschappen:** Kunnen jullie in gebieden met weinig dekking (tankstations) ook specifieke afspraken maken bij andere tankstations te kunnen tanken zodat er wel dekking is in deze gebieden?

**Antwoord markt:** 1) Dit is niet nieuw. Het is geen dagelijks werk, maar zeker wel mogelijk.

2) Wij zitten vrij lokaal, maar het is wel mogelijk om afspraken te maken met andere stations. In percelen aanbesteden moet dan wel, anders kun je problemen qua dekking hebben.

**Opmerking markt:** Bij een universele tankpas betaal je een fee per pas. Bij een merkgebonden pas betaal je deze fee niet.

**Opmerking markt:** Shell en Texaco, daar nemen wij het gemiddelde van.

**Opmerking waterschappen:** Het is belangrijk voor de waterschappen om aan te geven wat het gebied is met de diverse locaties zodat jullie de dekking in de gebieden aan kunnen geven.

**Vraag waterschappen:** Het is interessant om te bekijken wat het volume in tankpassen is. Kun je dit samenvoegen en de tankpas als service opnemen?

**Antwoord markt:** Fee's op tankpassen hoeft je niet aan te besteden (qua bedrag) de brandstof zelf wel.

**Opmerking waterschappen:** Aanbesteden zou ons voordeel kunnen opleveren.

**Vraag waterschappen:** Is het realistisch om een straal van 10 km van locaties te hanteren?

**Antwoord markt:** Wij zijn universeel, dus tanken kan met onze pas overal.

**Vraag waterschappen:** Maar is er een voordeel om merkspecifiek te tanken? Waar ligt het omslagpunt?

**Antwoord markt:** 1) Omrijden kan vaak niet uit (arbeidsuren, milieu).

2) Het is belangrijk om te bepalen welke straal je mag aanhouden voor de steunpunten. Anders valt de besparing weg.

**Vraag waterschappen:** Hebben jullie nog tips voor ons?

**Antwoord markt:** Het lijkt ons verstandig om in een aantal percelen aan te bieden, omdat niet iedereen overal dekking heeft.

**Opmerking waterschappen:** Daarmee bedoelen we dan het geografisch opdelen van het totale werkgebied van de waterschappen.

**Opmerking markt:** Aan de andere kant, kan het ook voordeel opleveren om alles in één opdracht aan te besteden.

**Opmerking markt:** Wij zijn een van de kleinste spelers in tankstations, maar we accepteren wel veel verschillende tankpassen.

**Antwoord waterschappen:** Zo ben je wellicht wel concurrerend met de grotere?

**Antwoord markt:** Landelijk kunnen we niet mee, regionaal wel.

**Opmerking waterschappen:** De waterschappen willen er zoveel mogelijk voor zorgen dat het mkb een deel van de (totaal)omzet kan pakken. Die verplichting hebben we.