



Naam Denise Baecklant
Functie accountmanager inkoop
Organisatie IFV



Naam Jack Ramakers
Functie projectsecretaris en
inkoopadviseur
Organisatie IFV



Naam Dave de Leeuw
Functie projectleider
Organisatie veiligheidsregio
Twente

AANBESTEDING BRANDWEER SUCCES DOOR LEVERANCIERSBETROKKENHEID

1000 DIENSTAUTO'S

Dave de Leeuw, Jack Ramakers en Denise Baecklant beschrijven hoe de brandweer met een zorgvuldig proces en een intensieve betrokkenheid van leveranciers onlangs 1000 nieuwe dienstauto's aanschafte.

Den veiligheidsregio is een samenwerkingsverband tussen gemeenten voor de uitvoering van taken op het gebied van brandweertzorg, geneeskundige hulpverlening, rampenbestrijding en crisisbeheersing. Nederland telt 25 veiligheidsregio's. Het Instituut Fysieke Veiligheid (IFV) is de landelijke ondersteuningsorganisatie voor die regio's. Het instituut heeft ook een aantal wettelijke taken. Verder kan het IFV namens de veiligheidsregio's gemeenschappelijke werkzaamheden uitvoeren, waaronder aanbestedingen. Onderdeel van het IFV is de Faciliteit Landelijke Inkoop Brandweer (FLIB). Die ondersteunt bij het professionaliseren van inkoopfuncties en het uitvoeren van aanbestedingen. Voor de aanschaf van dienstauto's maakten de veiligheidsregio's tot 2015 gebruik van de overeenkomsten die de politie afsloot. In dat jaar werd besloten de aanbesteding voortaan zelfstandig door de regio's te laten uitvoeren.

Vertegenwoordiging

De regio's gaven IFV het mandaat om de aanbesteding van dienstauto's voor de brandweer te begeleiden. Veiligheidsregio's kunnen autonoom beslissingen nemen en zijn niet verplicht om mee te doen aan deze aanbesteding. Nadat de regio's hun mandaat verleend hadden, werd eerst een projectleider gevonden, die werd gedetacheerd bij de FLIB vanuit zijn eigen regio. Hij richtte vervolgens een projectgroep op met vertegenwoordigers vanuit de veiligheidsregio's. In de projectgroep zaten veelal mensen die zich bezighielden met de aanschaf van materieel. Zij kwa-

men uit verschillende geografische gebieden, zodat alle grondterreinen goed waren vertegenwoordigd. Uiteindelijk hebben 24 regio's meegedaan plus het IFV zelf. Naast de projectgroep werd een werkgroep inkoop ingericht die zich bezighield met de aanbestedingsstrategie en beoordelingssystematiek, en een klankbordgroep met vertegenwoordiging uit elke deelnemende regio. Er werd goed op gelet dat van elke regio minimaal één persoon lid was van de projectgroep of de klankbordgroep.

laagdrempelig

Voordat het aanbestedingsdocument in mei 2016 op TenderNed werd gepubliceerd, vond een marktconsultatie plaats. Potentiële inschrijvers konden voorafgaand aan de publicatie meepraten over het beschrijvend document, iets wat zeer gewaardeerd werd. De projectgroep kon zo vast onduidelijkheden wegnemen en leerpunten verwerken in het definitieve document.

In het beschrijvend document werden vier percelen benoemd: personenvoertuigen, bestelwagens, terreinwaardige voertuigen (4x4) en diverse voertuigen waaronder personenauto's met offroadtechniek en pick-ups. De drempel om in te kunnen schrijven werd zo laag mogelijk gehouden; als eis werd alleen het leveren van een voertuig gesteld. Er werd dus geen selectiecriteria gesteld voor het specifiek leveren van voorrangsvoertuigen (voertuigen in gebruik van hulpdiensten). Hierdoor konden zo veel mogelijk geïn-



teresseerden meedingen. Een andere eis was dat het voertuig turnkey werd opgeleverd; niet alleen met accessoires van de fabrikant, maar ook met toevoegingen als geluidssignalering, een vast gemonteerde EHBO-doos en striping.

Heet hangijzer

Voor het opstellen van de gunningscriteria is gekozen voor een systeem waarbij elke inschrijver in het programma van eisen al kon zien hoeveel punten hij zou scoren. Bij drie van de vijf benoemde gunningscriteria bij het onderdeel kwaliteit konden inschrijvers namelijk hun eigen puntenaantal bepalen als de gevraagde gegevens van de aangeboden voertuigen werden ingevoerd in het prijzenblad. Heet hangijzer was de vraag: wel of geen testrit als onderdeel van de gunning? Besloten werd dit voor twee van de vier percelen niet te doen, omdat de werkgroep de meerwaarde hiervan niet inzag voor de persoonsvoertuigen en bestelwagens. Bijzonder, aangezien een testrit voorheen vrijwel altijd een vast onderdeel was binnen een aanbesteding van voertuigen.

Kwalitatieve criteria

In de gunningscriteria werd een verhouding van 40% prijs en 60% kwaliteit vastgelegd. In de prijscomponent werden onder meer aanschafprijs, werk-

plaatstarieven en onderdelenprijzen meegenomen. De kwalitatieve criteria werden onderverdeeld in:

- Bestelproces – hoe eenvoudig is het om een bepaald type auto met accessoires te bestellen?
- Energielabel – hoe hoger de waardering, hoe hoger de puntentoekenning
- Veiligheid – hiervoor is de NCAP (New Car Assessment Programme) test gebruikt: hoe meer sterren, hoe meer punten
- Garantie – wat kan de inschrijver naast de wettelijke garantietermijn van twee jaar nog meer bieden?
- Voor twee percelen werd een testrit uitgevoerd op het strand van Scheveningen (foto onder) en Artillerie Schietkamp bij 't Harde.

Leveranciers uitnodigen

In oktober 2016 werd de raamovereenkomst getekend tijdens het jaarlijkse Brandweercongres. De vier percelen zijn toegekend aan vier verschillende inschrijvers: PON voor de bedrijfsvoertuigen, Mercedes-Benz voor de bestelwagens, Louwman & Parqui (Toyota, zie foto linksboven) voor de terreinwaardige voertuigen en Wittebrug voor de diverse voertuigen. Met het ondertekenen van de contracten waren de veiligheidsregio's nog niet klaar. Naast de reguliere interne evaluatie werd besloten ook leveranciers uit te nodigen die tijdens het traject wel belangstelling toonden, maar toch geen offerte uitbrachten. Met hun feedback konden zaken in de toekomst misschien anders worden aangepakt. Vier partijen konden dit waarderen en gaven gehoor aan de uitnodiging.

Belangrijkste leerpunt op dit vlak bleken de modelwijzigingen door de fabrikanten. Tijdens marktconsultatie en -onderzoek was een perceelindeling gemaakt op basis waarvan voldoende partijen per perceel een aanbidding moesten kunnen doen. Door modelwijzigingen, doorgevoerd door de fabrikanten tijdens de looptijd van de aanbesteding, bleek een aantal partijen echter alsnog niet in staat een aanbod te doen. Daardoor werden minder offertes per perceel uitgebracht dan verwacht. Verder misten de aanbieders meer informatie over de voertuigen zoals de aantallen per kleur, het gemiddeld aantal kilometers per type, de afschrijvingstermijn en het onderhoud. Ook de (wettelijk verplichte) RAL-kleur van de voertuigen van de brandweer bleek soms een struikelblok te zijn. ●

