



Leveranciers denken mee: welke machine past het beste bij onderhoud openbaar groen?

Complexe aanbesteding getackeld!

De gemeente Amsterdam, i.c. de directie Sport en Bos, gunde per 1 mei 2021 een leverings- en onderhoudscontract voor tuin- en parkmaterieel aan twee partijen. De Europese aanbesteding hiervan werd gedaan in twee percelen. De contractduur van de twee raamcontracten bedraagt vier jaar. Daarna kunnen ze tweemaal een jaar verlengd worden.

Auteur: Broer de Boer

B. van der Meij de Bie, dochterbedrijf van Royal Reesink, werd net als Voets Tractoren en Werktuigen vorig jaar 'hofleverancier' van de gemeente Amsterdam. Sinds 1 mei 2021 levert en onderhoudt dit bedrijf de complete Amsterdamse machinevloot, die wordt ingezet voor het onderhoud van onder meer openbaar groen, (sport)parken, schooltuinen en begraafplaatsen. Het resultaat van deze aanbesteding is bijzonder te noemen, zeker gezien de complexiteit. Nog niet zo lang geleden kende deze stadsgemeente namelijk een decentrale organisatie voor het onderhouden van deze groenobjecten. Dat gebeurde in eigen beheer. Aanvankelijk was dat in veertien stadsdelen, later in zeven stadsdelen, met – tot 2015 – ieder zijn eigen aanpak en budget.

Weer één organisatie

Derick Hok-A-Hin en Ron Ruijzendaal memoreren de gemeentelijke reorganisaties en (her)indelingen die uiteindelijk resulteerden in weer één Amsterdamse organisatie, onder meer wat investeringen betreft. Ruijzendaal: 'Ik vervulde

diverse functies bij de gemeente. Op 1 september 2018 trad ik aan in mijn huidige functie bij Sport en Bos. Tot ongeveer een jaar daarna konden onze diensten onmogelijk materieel aanschaffen. Hiervoor bestonden namelijk geen onderliggende contracten. De afdeling wagenpark van het facilitair bureau (gemeentelijk orgaan voor onder meer contractregie en inkoop, red.) toetst samen met de *lead buyers* op naleving van de contracten en onrechtmatige inkoop. Allereerst werd het opstellen van (raam)contracten opgepakt voor het centrale wagenpark. Al gauw volgden ook onze tuin- en parkmachines. Dat begon met een complete inventarisatie van het machinepark.' Zo iets lijkt vanzelfsprekend, maar in de Amsterdamse situatie was dit complexer dan het lijkt. Immers, de gemeente kreeg de erfenis gepresenteerd van materieel dat was gestationeerd in veertien, later zeven stadsdelen.

Het materieel was daarbij verspreid over 30 tot 40 locaties in Amsterdam, Amstelveen Driemond en – thans ook – Weesp! Hok-A-Hin



11 min. leestijd

De gemeentelijke organisatie bestaat uit vijf clusters, een bestuurs- en concernstaf en zeven stadsdelen. Derick Hok-A-Hin is assistent-fleetmanager projecten bij de directie Stadswerken, cluster Stadsbeheer. Ron Ruijzendaal (rechts) is fleetmanager bij de directie Sport en Bos binnen het cluster Sociaal. Beiden zijn verantwoordelijk voor het wagenpark-beheer, alleen vanuit verschillende clusters/directies.



‘Contracten ontbraken en er waren meerdere voorkeurs-leveranciers actief voor beide diensten’

 Derick Hok-A-Hin



BESTEK IN BEELD

‘Een centraal registratiesysteem ontbrak zowel bij Sport en Bos als bij Stadswerken’

vult aan: ‘Stadswerken en Sport en Bos hadden en hebben elk één officiële werkplaats. Eerder beschikten we ook over diverse kleine werkplaatsen, waar we hand- en spandiensten verrichtten. Een centraal registratiesysteem voor materieel ontbrak zowel bij Sport en Bos als bij Stadswerken: Excel-lijsten vormden de basisregistratie. Contracten ontbraken en er waren meerdere voorkeursleveranciers actief voor beide diensten.’ Het produceren van een goed totaaloverzicht was dus een belangrijke stap om tot een contract te komen: zowel voor het machinepark en de werkplaatsen als voor de medewerkers op 30 à 40 standplaatsen, die vaste gebruikers waren van de machines en/of betrokken bij het onderhoud ervan. Toen de totale contractwaarde inzichtelijk was, startte de inkoper samen met de grootste afnemer van de stad (Sport en Bos) met het opstellen van een startnotitie, die betrekking had op de gehele gemeente Amsterdam.

Startnotitie

De realisatie van deze startnotitie bleek net zo

complex als het doorhakken van een gordiaanse knoop. Hierbij moesten soms situaties die in het verleden zo gegroeid waren rechtgezet worden. Hok-A-Hin geeft zo’n discussievoorbeeld: ‘Behoort een graf-delfmachine nu wel of niet bij het onderhoud van openbaar groen? Of hoort die toch bij een andere gemeentelijke dienst, terwijl beide diensten dezelfde inkoper hebben? Er was veel

overleg nodig met andere disciplines en directies onder hetzelfde en andere clusters. Tijdens meerdere wekelijkse sessies én in de betrokken echelons kwamen belangrijke zaken aan de orde, bijvoorbeeld de duurzaamheidsambitie en de centrale uitbesteding van het onderhoud. Dit laatste vormde een lastig dossier, doordat dit de onderhoudsmedewerkers raakte. Sommigen voerden hand- en spandiensten uit in werkplaatsen die “centraal” niet allemaal compleet in beeld waren.’

Inkoopstrategie en PvE

Het groenonderhoud ging ondertussen gewoon door, maar vervanging van versleten of afgeschreven materieel was niet aan de orde. Dit werd opgevangen via verschillende



Ron Ruijzendaal informeerde de circa tien bestaande toeleveranciers over de voorgenomen veranderingen.

‘De exacte indeling van de twee percelen vergde het nodige overleg’

huur- en leaseconstructies. Zoiets is, zoals we allen weten, zelden een kostenvriendelijke werkwijze. Er was dus haast geboden met de voortgang van het ingezette inkoopproces. De volgende stap was het bepalen van de inkoopstrategie. Na de installatie van een inkoopteam werd een programma van eisen (PvE) opgesteld, waaraan toekomstige leveranciers dienden te voldoen. Voor dat laatste gingen de Amsterdammers overigens te rade bij hun Rotterdamse collega's.

De slotsom was dat er een aanbesteding moest plaatsvinden in twee percelen aan grote marktpartijen. Dit gebeurde allereerst om leveranties zeker te stellen. Uit een marktconsultatie bleek namelijk dat één partij onmogelijk aan alle leveringseisen kon voldoen. Ruijzendaal: 'De exacte indeling van de twee percelen vergde wederom het nodige overleg. De spreiding van uitleveringsrisico's en het kunnen onderhouden van het bestaande, iets verouderde machinepark speelden hierbij een voornamelijk rol. Maar de ene opdrachtnemer zou bij calamiteiten als een soort vervanger moeten kunnen dienen voor de andere opdrachtnemer. Het PvE concentreerde zich allereerst op onze duurzaamheidsambities en verder op de consistentie van het werkplaatsniveau en de kwaliteit van het te leveren materieel. Uiteraard betrof het een Europese aanbesteding. Maar gezien onze onderhoudsdoelstellingen lag een contract met een buitenlandse partij of een kleine Nederlandse partij niet voor de hand.'

Ruijzendaal vertelt verder dat hij gaande het proces de circa tien bestaande toeleveranciers informeerde over de voorgenomen veranderingen: 'Uiteraard kregen ze de gelegenheid om in te schrijven op de aanbesteding.'

Interne discussies

De inkoopstrategie en het PvE waren intern een belangrijk gespreksonderwerp. Toen die fase achter de rug was, werd de uitvraag van beide leverings- en onderhoudscontracten op de aanbestedingsplatforms gepubliceerd. Dat gebeurde zowel op Tendered als op Negometrix. Zo konden alle relevante marktpartijen inschrijven. Na de initiële plaatsing vonden twee vragenrondes plaats. De antwoorden werden voor de geïnteresseerde marktpartijen steeds op de platformen gepubliceerd. Dit bood iedereen die wilde inschrijven dezelfde uitgangspunten en kansen. Vooral de levering van service binnen en buiten de Ring van Amsterdam

vormde aanleiding voor vragen. Vier – Nederlandse – partijen reageerden op de uiteindelijke publicatie van de uitvraag. Na inzending werden hun plannen van aanpak specifiek op 'duurzaamheid' en 'reparatie en onderhoud' beoordeeld. Zeven personen beoordeelden alle subonderwerpen met twee, vier, zes, acht of tien punten. De zeven beoordelingen werden echter niet gesommeerd en gedeeld door zeven om tot een uitslag te komen ...

Ruijzendaal: 'Consensus bij de beoordeling bij elk subonderwerp was namelijk een must. Daarmee wilden we discussies achteraf voorkomen. Als één van ons een afwijkende beoordeling gaf, moest hij dit beargumenteren. Zo kwamen we uiteindelijk gezamenlijk tot eenzelfde waardering. We hanteerden hierbij de Smart-methode (specifiek, meetbaar,

'We streefden naar consensus bij de beoordelingen'

acceptabel, realistisch en tijdgebonden, red.). Dit om in te schatten of wij met de betreffende PvA's, twee per perceel per inschrijver dus, onze doelen zouden bereiken. De beoordeling van de PvA's gaf voor 60 procent de doorslag bij de aanbesteding en de prijs voor 40 procent. Bij dat laatste gebruikten we een zogenoemd prijzenblad. Zonder enige voorkennis en voorkeuren werd het aanbod van twee partijen geaccepteerd en werden de opdrachten gegund. Dit uiteraard na de gebruikelijke procedure rondom beoordeling, gunning en afwijzing en de financiële en juridische toetsing.'

Top tien inventariseren

Hok-A-Hin en Ruijzendaal zijn content dat er nu weer een werkbare situatie is, waarbij weer in materieel kan worden geïnvesteerd. Formeel

'Ik bespreek de aanschaf met de gebruikers'

zijn beide contracten gerealiseerd door de afdeling Wagenpark van het facilitair bureau. Over het totaalbedrag dat ermee gemoeid is, doet Ruijzendaal geen uitspraken. Hij wil wel kwijt dat er een investeringsplan tot 2025 aan ten grondslag ligt: 'Ik heb mijn vijf teams allereerst gevraagd een top tien te geven van hun prioriteiten. Zo bleek soms dat verschillende teams machines konden delen. Elke uitvraag voor het aanschaffen van bijvoorbeeld een tractor of tractoren of een professionele grasmaaier is er één. Ik bespreek de aanschaf met de gebruikers, die, eventueel na een demonstratie, een offerte aanvragen bij de desbetreffende leverancier. Deze offerte ontvang ik en laat ik via de teamleider weer toetsen door de eindgebruikers. Daarna volgt een akkoord van de teamleider. Pas daarna verwerk ik de bestelling om tot plaatsing bij de leverancier te komen.'

Zowel Meij de Bie als Voets heeft de verplichting om op basis van zijn leveringspakket te bepalen welke machine het meest geschikt en/of duurzaam is. Ruijzendaal: 'Om vragen uit de achterban te voorkomen en omdat het mijn vakgebied is, toets ik ook zelf of die machine op dat moment de meest duurzame oplossing op de markt is. Daarbij kan het gebeuren dat een opdrachtnemer uiteindelijk een duurzamere machine levert, van een andere producent of een ander merk uit deze zeer verweven markt. Als we als gemeente Amsterdam achter deze keuze staan, gaan we op basis van een offerte over tot bestelling. Beleidsmatig proberen we enige uniformiteit af te dwingen voor de meer dan 700 stuks materieel die we alleen al qua tuin- en parkmachines in beheer hebben.'

Huidige situatie

Elk kwartaal vindt er een gesprek plaats tussen de contractpartijen. In de coronatijd gebeurde dit via Teams. Vanzelfsprekend komt dan aan de orde of de partijen de gemaakte afspraken nakomen, of ze hun doelstellingen realiseren en hoe het met de klanttevredenheid is



Een Giant G2200E voor de gemeente Amsterdam

gesteld. Ook financiële klachten en de snelheid van levering zijn gespreksonderwerp, en dat geldt ook voor de afhandelingsnelheid van vragen en de omgang met werkorders. De gemeente Amsterdam stuurt hierbij op een aantal vooraf uitgeschreven kpi's. Ruijzendaal

'De gemeente Amsterdam wilde veel weten over ons mvo-beleid'

besluit: 'Als fleetmanager Sport en Bos wil ik het liefst trots kunnen zijn op een mooi, functioneel en duurzaam machinepark. Daarbij zet ik me in voor de gebruikers, maar zeker ook voor mijn stadgenoten. En dit allemaal binnen de spelregels die het stadbestuur van de gemeente Amsterdam hiervoor stelt.'

Meij de Bie: perceel 2

Hoe ervaren de contractnemers het afsluiten van hun deal? Die vraag leggen we neer bij

twee personen: Jaap Kalfsbeek, de kersverse directeur van het Royal Reesink-bedrijf Meij de Bie, en Dennis Kramer. De laatste is accountmanager turf care bij Meij de Bie en speelde een belangrijke rol bij het opstellen van documenten voor perceel 2 van dit contract met de gemeente Amsterdam. 'Vier jaar geleden vonden er al oriënterende gesprekken plaats met ons als potentiële partij', vertelt Kramer. 'Er waren enkele vertragende factoren, maar toen werd het opeens serieus en ging het snel. Daarbij kregen we een redelijke termijn om de verlangde documenten aan te leveren.'

Het bedrijf schakelde een bureau in voor het vele week: 'De gemeente Amsterdam wilde vrij veel zaken weten omtrent onze wijze van maatschappelijk verantwoord ondernemen', verduidelijkt Kalfsbeek. 'Maar ook wilde ze weten hoe we hierbij functioneren als organisatie, als onderdeel van het grotere Reesink. Als consortium hebben we in 200 jaar een behoorlijke staat van dienst opgebouwd, maar zet dat maar eens goed op papier! De dienstverlening door onze organisatie hield in dat we deze gemeente ontzorgen en helpen om inzicht en grip te krijgen op de machinevloot en de ontwikkeling ervan.'

Myturf-feature

Over de sterke punten in het plan van aanpak zegt Kramer: 'Daarin kwam onze visie op emissieloze (transport)bewegingen goed uit de verf. De gemeente Amsterdam wil alles wat elektrisch kan ook elektrisch doen. Verduurzaming is voor de gemeente net zo'n belangrijk aspect



Jaap Kalfsbeek, directeur van het Royal Reesink-bedrijf Meij de Bie

als voor Reesink. Dit belijden we in alle gelegingen van het bedrijf, zowel in woorden als in daden, los van de gemeente Amsterdam. Voor Myturf (een feature van Toro, red.) hebben we op alle bestaande en nieuwe machines met een motor binnen ons perceel een kleine zender gemonteerd. Zo kunnen we voor de vergroting van de bedrijfszekerheid het onderhoud nog beter plannen. Het systeem biedt mogelijkheden om de machinevloot continu te monitoren. Rapportages, onderhouds- en keuringshistorie zijn up-to-date en digitaal beschikbaar. De onderhoudswerkzaamheden worden bijgehouden, keuringen gepland, onderdelen besteld en werkorders geregistreerd. Hierdoor blijft stilstand van de machines beperkt en kunnen beheerders en monteurs efficiënter werken. Ook aanbouwwerktuigen zonder motor, zoals beluchters, draaien in dit systeem mee. De gemeente blijft eigenaar van de gegevens en kan daar nog meer gegevens uit halen, zoals de kosten per machine.'

Productgroepen

Over de inhoud van het contract vertelt Kramer: 'Perceel 2 had betrekking op materieel voor het onderhoud van natuur- en kunstgras, tuin-, park- en bosbouwmachines, houtversnipperaars, openbaar groen, onkruidbestrijding, reinigingsmachines zoals hogedrukreinigers en aanhangwagens. Dit zien wij als productgroepen. Contractueel geven we de gemeente Amsterdam voor elke productgroep een vaste korting, en we stellen hoge eisen ten aanzien van het milieu. Uitgangspunt voor de offertes zijn de prijslijsten van onze A-merken, die



Royal Reesink-bedrijf Meij de Bie levert onder meer Toro-materieel.



Teus van Ekeren, salesmanager bij Voets Tractoren en Werktuigen

‘We werken met een servicebus voor elektrisch materieel’

iedereen kan opvragen. Voor de contractperiode van vier jaar stelde de gemeente een maximaal bedrag vast. Voor leveranties daarna zal een nieuwe aanbesteding moeten plaatsvinden. Voor het onderhoud aan materieel had de gemeente al een eigen technische dienst. Directeur Kalfsbeek: ‘De gemeente Amsterdam was al een grote klant voor Meij de Bie. Er komt nu veel meer onderhoudswerk onze kant op, maar we hadden altijd al een aanzienlijk aandeel hierin. Vaak gaat dit om zeer specifiek werk. Of de machines gebracht en gehaald worden, hangt af van de werkzaamheden. We werken met een servicebus voor elektrisch materieel. Contractueel moeten we zo snel mogelijk reageren en er zijn responstijden vastgesteld. Daaraan moeten we gewoon voldoen.’

Kramer vult aan: ‘De gemeente Amsterdam wil haar CO₂-uitstoot in 2025 met 40 procent gereduceerd hebben. Dit leidde tot het actieplan Maatschappelijk verantwoord ondernemen en inkopen (MVOI). Wij dragen op verschillende manieren bij aan de gewenste CO₂-reductie van Amsterdam. We leveren duurzame machines met een lage CO₂-voetafdruk en garanderen dat we binnen de Ring 100 procent uitstootvrij rijden. Ons streven is om dit ook buiten de Ring te realiseren. Ten slotte maken onze servicemonteurs en vertegenwoordigers zoveel mogelijk gebruik van elektrisch transport, rijden ze korte routes en volgen ze een efficiënte planning.’

Voets: perceel 1

Voets Tractoren en Werktuigen sleepte perceel 1 van dit contract in de wacht. Ook Voets levert professioneel materieel van verschillende A-merken aan de gemeente Amsterdam. Dat gaat onder meer om merken als New Holland, Goupil, Frisian Motors, Giant, Boki, Schmitz en Vicon. Salesmanager Teus van Ekeren vertelt over de impact van het raamcontract op de onderneming: ‘Qua leverantie is er bijvoorbeeld een vervangingsraming van 60 tractoren in de komende vier tot zes jaar. Voor ons betekent dit een behoorlijke volumevergroting. Voorheen leverden drie tot vier partijen het materieel aan de gemeente Amsterdam. Wij hadden daarbij een serviceaandeel van 20 tot 30 procent van dit verouderende machinepark. Dankzij het raamcontract onderhouden we nu al het materieel binnen ons perceel! Om de opdrachtgever te ontzorgen, begon Voets met een nulmeting

van de onderhoudsstatus van het materieel. Op basis hiervan werd het aandeel van Voets in dit raamcontract in beeld gebracht voor groot en regulier onderhoud; daarbij gaat het met name om tractoren, grondverzetmachines, transportvoertuigen, grafdelvers, hoogwerkers en land- en tuinbouwmaterieel. De VA-keuringen worden nu tijdig ingepland. Daartoe ontwikkelde Voets voor de gemeente Amsterdam een online portal voor de opbouw van de servicehistorie. Bij de Voets-vestiging in Hoofddorp werd vanwege de volumevergroting extra werkplaatspersoneel aangetrokken, en ook de werkplaats in Hazerswoude speelt hierbij nu een rol. Van Ekeren: ‘Service en onderhoud voor andere relaties moet ook gewoon doorgaan!’

Elektrische dienstverlening

Van Ekeren vindt dat de gemeente een mooie aanbesteding heeft neergezet. ‘Lange tijd leverden wij geen materieel aan de gemeente Amsterdam, maar we wisten dat er een EU-aanbesteding stond aan te komen. Het mooie bij de aanbesteding was dat de prijs slechts voor 40 procent meetelde. Dat schiep mogelijkheden om ons als bedrijf te onderscheiden. Zo konden wij direct volledig elektrische dienstverlening aanbieden. Specifiek vanwege dit contract schaften we onder meer een elektrische servicewagen aan en een elektrisch aangedreven vrachtwagen met een laadvermogen van 3,5 ton. Hiermee kunnen we ons ook bij andere en kleinere gemeentelijke aanbestedingen onderscheiden en de rentabiliteit van onze investering verhogen.’ Over de leveranties zegt Van Ekeren: ‘Voor veel groot



Vervangingsraming van 60 tractoren in de komende vier tot zes jaar



Voets bood direct volledig elektrische dienstverlening aan.

materieel is er nog geen oplossing om CO₂-neutraal of elektrisch te werken. Zodra er een betrouwbaar alternatief is en het verantwoord is om daarmee te werken, leveren we dat. Momenteel betreft dit vooral minishovels en transportmiddelen.'

Ervaringen met overeenkomsten

Omdat het periodiek overleg niet fysiek kon plaatsvinden vanwege de pandemie, spraken de partijen elkaar eens per kwartaal via Teams. Hoe verloopt dat? Van Ekeren: 'Wij hebben ingeschreven met een goed plan. Het is nu aan ons om waar te maken wat we hebben opgeschreven. Elk kwartaal worden ook wij beoordeeld op de gestelde doelen. Kijken we specifiek naar onderhoud, dan gebeurt dit op basis van een reparatie-, onderhouds- en schadeovereenkomst of ROS-overeenkomst, zoals de gemeente Amsterdam dat noemt. We moeten ons daarbij aan de contractueel gestelde termijnen houden.'

Kramer wil hier het volgende over kwijt: 'Je begint met een leerproces van beide kanten. Wij hebben gepland overleg met beide fleetmanagers, de contractmanager namens de gemeente en drie man van Meij de Bie. Er zijn altijd punten voor verbetering vatbaar. Bij zo'n nieuw contract leer je elkaar veel beter kennen. Een aandachtspunt was bijvoorbeeld de communicatie bij storingen: hoe breng je informatie hierover efficiënt over en wie is geautoriseerd om dat te doen? Ook punten als SROI en onze inspanningen om onze positie op de CO₂-prestatieladder te verbeteren brachten wij ter sprake.' In april 2022 vond er bij Meij de Bie een

audit plaats door een onafhankelijke gecertificeerde instelling. Het doel van deze audit is om trede 3 op de CO₂-prestatieladder te behalen. Kramer: 'Wat betreft PSO zijn wij trots dat we nu op trede 2 staan en dicht bij de derde trede. Bovengenoemde eigenschappen van Meij de Bie hebben wij met trots ingebracht in deze aanbesteding.'

Voets en Meij de Bie


Meij de Bie is servicedealer van Jean Heybroek en leverancier van professionele onderhoudsapparatuur voor onder andere golfbanen, sportvelden en openbaar groen. De machines van vooraanstaande A-merken zoals Toro, Club Car, Amazone en Imants worden geleverd aan onder meer groenvoorzieningsbedrijven, golfbanen, gemeenten en bedrijven in de recreatie. Net als Jean Heybroek is Meij de Bie sinds 1 januari 2022 volledig onderdeel van Royal Reesink BV, zowel marktleider als internationaal distributeur en serviceverlener op het gebied van hoogwaardige machines,

componenten en diensten voor landbouw, landschapsonderhoud, intern transport, magazijninrichting en grond-, weg- en waterbouw. Voets Tractoren en Werktuigen is een familiebedrijf met een jarenlange historie. De onderneming is importeur van New Holland compacttractoren. Met bijna 90 jaar ervaring is Voets een begrip in de wereld van mechanisatie in Noord- en Zuid-Holland. De onderneming heeft vestigingen in Hoofddorp, Hazerswoude en Middenmeer. Voets levert service en machines aan groenvoorzieners, gemeentes, loonbedrijven, aannemingsbedrijven en agrarische klanten in zijn volledige werkgebied. Blijkens de website levert en onderhoud Voets alleen al in de tuin- en parksector machines van ruim veertig merken!



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

'Bij zo'n nieuw contract leer je elkaar veel beter kennen'

 Dennis Kramer, accountmanager turf care bij Meij de Bie

