



Defensie Ondersteuningscommando  
*Ministerie van Defensie*

# **UITKOMSTEN MARKTCONSULTATIE**

**DEFINITIEVE VERSIE 1.0  
DEFENSIE INTERN**

## **Ecosysteem Logistiek**

**Voor de deelgebieden vervoer over de weg en overslag**

- Containervervoer
- Diepladervervoer
- Stukgoedvervoer (LTL/FTL)
- Munitie en wapentransport
- Heffen
- Hijsen
- Ondersteunende overslagdiensten

**Ministerie van Defensie**

**Referentienummer:  
Versie Definitief 1.0  
Datum: 9 oktober 2023**

## Inhoud

|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 1 INLEIDING .....                    | 3  |
| 1.1 Inleiding .....                  | 3  |
| 1.2 Verantwoording rapportage .....  | 4  |
| 2 CONCLUSIES .....                   | 5  |
| 3 CAPACITEIT .....                   | 6  |
| 4 SAMENWERKEN .....                  | 8  |
| 5 BESLISREGELS .....                 | 9  |
| 6 SELECTIE-EISEN .....               | 9  |
| 7 PDC .....                          | 9  |
| 8 BEPRIJZING .....                   | 10 |
| 9 RESERVISTEN .....                  | 10 |
| 10 INTERESSE DEELNAME ESL .....      | 10 |
| BIJLAGEN: Bijlage 1 VRAGENLIJST..... | 11 |

## 1 INLEIDING

### 1.1 Inleiding

Ter voorbereiding van de voorgenomen aanbestedingen in het kader van het Ecosysteem Logistiek (ESL) heeft in de zomer van 2023 een marktconsultatie plaatsgevonden. In zijn algemeenheid geldt dat een marktconsultatie een aanbestedende dienst in staat stelt om enige kennis en ervaring van marktpartijen te verzamelen en te gebruiken bij het doorlopen van een aanbestedingstraject. De kennis en kunde van de marktpartijen wordt gebruikt om de eigen ideeën van het ministerie van Defensie te toetsen en daarmee de kwaliteit van de aanbestedingsdocumenten te verbeteren.

#### *Ecosysteem Logistiek*

*Om de taken van Defensie specifiek tijdens een ernstinzet-scenario adequaat te kunnen uitvoeren heeft Defensie een aanzienlijke hoeveelheid gegarandeerde extra logistieke capaciteit nodig. Om deze extra capaciteit te organiseren (indien nodig beschikbaar te hebben) en te borgen (garantie en werking) is het ESL ingericht. Het ESL beoogt een strategische, langdurende samenwerking tussen Defensie en de deelnemende logistieke bedrijven tot stand te brengen en in stand te houden. Deze samenwerking bestrijkt alle militaire contexten: inzet, gereedstelling en bedrijfsvoering.*

Het ministerie van Defensie heeft momenteel niet afdoende inzicht in de interesse en het potentieel van de (veranderende) markt(spelers) op het gebied van grondgebonden logistiek, en specifiek waar het gaat om de deelgebieden transport over de weg en overslag. Dit inzicht is wel nodig om een goede aanbesteding uit te voeren en het gewenste resultaat te bereiken. Daarom heeft Defensie ervoor gekozen om in de voorbereidingsfase van de aanbesteding de markt de kans te bieden haar kennis en ervaring te delen. Defensie heeft weliswaar gedachten over het nut en de noodzaak van een bepaalde richting, maar het kan zijn dat de markt nieuwere of andere inzichten heeft of dat de markt andere mogelijkheden kan bieden.

Het doel van deze marktconsultatie is tweeledig, namelijk:

- Toetsen of voorgenomen inhoud van de opdracht, benadering, indeling, operationalisering en werkwijze realiseerbaar is en op brede steun kan rekenen in de markt.
- Inzicht krijgen in de mate van interesse van de markt en de belangrijkste drijfveren om al dan niet deel te nemen aan het Ecosysteem Logistiek.

De Marktconsultatie heeft in twee stappen plaatsgehad. Op 3 juli is in Utrecht een informatiebijeenkomst gehouden ter voorbereiding op de daadwerkelijke marktconsultatie: het invullen van een vragenlijst.

De interesse in en deelname aan de marktconsultatie was aanzienlijk. Ruim 70 ondernemingen hebben zich op het tenderplatform Negometrix als geïnteresseerde aangemeld en ruim 50 ondernemingen hebben de informatiebijeenkomst bijgewoond. Het aantal deelnemers dat de vragenlijst van de marktconsultatie invulde is lager (25). Echter, dit is meestal het geval bij marktconsultaties. Dit impliceert wel dat we de uitkomsten uit deze marktconsultatie niet mogen extrapoleren naar de gehele logistieke markt voor wegvervoer.

Mogelijk hebben (alleen) de meest geïnteresseerde en geschikte ondernemingen meegedaan (zogenaamde 'zelfselectie').

De deelnemers aan de marktconsultatie hebben de vragenlijst met zorg en betrokkenheid ingevuld. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat de gegeven antwoorden niet altijd (precies) antwoord op de vraag geven met uitzondering van de vragen over beschikbare capaciteit, dat weten de meeste deelnemers behoorlijk precies in te schatten.

Met 3 deelnemers aan de marktconsultatie is in september telefonisch contact geweest voor een toelichting op een gegeven antwoord.

## 1.2 Verantwoording rapportage

In deze rapportage wordt in grote lijnen geschetst wat de deelnemers aan de marktconsultatie hebben geantwoord op de gestelde vragen. Gezien het aantal deelnemers (25) wordt niet gewerkt met percentages, dit om zogenaamde 'schijnprecisie' te voorkomen. Er wordt meer in zijn algemeenheid een beeld geschetst wat de voorkomende antwoordrichtingen zijn, vaak met gebruikmaking van zinsneden zoals 'de meeste deelnemers vinden', 'soms geeft men aan dat', 'een enkel deelnemer wijst op' en dergelijke.

Overigens zijn van één deelnemer (van de 25 deelnemers) de antwoorden niet meegenomen in deze rapportage. De achtergrond van deze deelnemer en de strekking van de antwoorden zijn dusdanig afwijkend, dat het niet zinvol wordt geacht om deze in deze rapportage steeds mee te nemen<sup>1</sup>.

De wedervragen die voortkomen uit de NVI zijn in veel mindere mate beantwoord. De beantwoording van deze vragen is meegenomen in de beschrijving van de gegeven antwoorden op de betreffende vragen, waaruit deze wedervragen zijn voortgekomen.

Veel vragen in de vragenlijst zijn voorafgaan door een (soms lange) introductie. Ten behoeve van de leesbaarheid van de rapportage is de beschrijving van de gegeven antwoorden bewust kort gehouden. Wanneer meer (vraag)context gewenst is, kan deze worden gevonden in de vragenlijst die als bijlage 1 is toegevoegd bij deze rapportage.

---

<sup>1</sup> Wat overigens niet inhoudt dat de bijdrage van deze deelnemer niet waardevol is. Dat is wel degelijk het geval, maar de gegeven inzichten worden separaat meegenomen in de verdere voorbereidingen van de totstandkoming van het ESL.

## 2 CONCLUSIES

De interesse in en deelname aan de marktconsultatie is aanzienlijk. Ongeveer 75 ondernemingen hebben zich op het tenderplatform Negometrix als geïnteresseerde aangemeld en ongeveer 50 ondernemingen hebben de informatiebijeenkomst in Utrecht over deze marktconsultatie bijgewoond. Het aantal deelnemers dat de vragenlijst van de marktconsultatie invulde is lager (25). Echter, dit is meestal het geval bij marktconsultaties. Dit impliceert wel dat we de uitkomsten uit deze marktconsultatie niet mogen extrapoleren naar de gehele logistieke markt voor wegvervoer. Mogelijk hebben (alleen) de meest geïnteresseerde en geschikte ondernemingen meegedaan (zogenaamde 'zelfselectie').

Aangezien verreweg de meeste van de 25 deelnemers aan deze marktconsultatie aangeven straks te zullen inschrijven op de aanbesteding van het ESL, vormt deze groep deelnemers wel een goede afspiegeling om te toetsen of de gestelde doelstellingen van het ESL haalbaar zijn.

Qua capaciteit is dat –met uitzondering van munitietransport- het geval, ook wanneer er beperkende eisen worden gesteld rondom onderaanneming en het louter mogen inzetten van eigen materieel en eigen Nederlands personeel. Ook de bereidheid tot samenwerking is groot, deels ook ingegeven door de overtuiging van het belang van (de doelstellingen van) het ESL. Hierbij vormen voor de deelnemers de beslisregels geen beletsel, waarbij opgemerkt wordt dat een aantal deelnemers een vaste prijsstelling beter en eerlijker vindt.

Uit de marktconsultatie komen echter wel signalen dat er sprake is van een aantal zaken die voorwaardelijk zijn en/of afbreuk kunnen doen aan de realisatie van het ESL:

- Er moet blijvend toezicht zijn op de daadwerkelijke beschikbaarheid van de gegarandeerde capaciteit bij ernstinzet. Immers, de opgegeven gegarandeerde capaciteit is voor een groot deel bepalend bij de selectie en de gunning (de kans op deelname aan het ESL) en bij de opdrachttoebedeling. Voor overschatting en opportunisme mag dan geen plaats zijn.
- Het niet toestaan van onderaannemers is voor een (beperkt) aantal deelnemers (expediteurs en brokers) een reden om mogelijk niet mee te (kunnen) doen.
- Een aantal deelnemers zou een vergoeding voor de gevraagde garantstelling passend dan wel noodzakelijk vinden.
- Het vooruitzicht op een rendabele hoeveelheid opdrachten en een efficiënte inrichting van de ritten (toebedeling) tijdens reguliere bedrijfsvoering in vreedstijd, is van belang.
- Het toelaten van andermans personeel op het eigen materieel, en andersom, is voor een aantal deelnemers problematisch of een no go.
- Bij de eisen rondom militaire specificaties (10% van materieel) worden vraagtekens gesteld over de haalbaarheid ervan (zeer onrendabel).
- Het aandeel reservisten in het personeelsbestand van deelnemers is nihil. Gezien de gemiddelde leeftijd van het personeelsbestand en de krapte op de arbeidsmarkt is een eis van 10% onhaalbaar in de ogen van de deelnemers.
- Aansprakelijkheid en verzekeringen (ook in relatie tot leasing) zijn zaken die goed moeten worden geregeld en dit moet verder gaan dan alleen de vergoeding van de dagwaarde.

### 3 CAPACITEIT

#### 3.1 Eigen definitie gegarandeerde capaciteit verschilt en gaat vaak uit van eigen situatie en ervaring

Op de vraag wat bepaalt dat de capaciteit die wordt toegezegd ook gegarandeerd geleverd kan worden, verschilt de aard van de antwoorden sterk, maar de antwoorden zijn daarmee niet met elkaar in tegenspraak. Het merendeel van de deelnemers wijst op de eigen jarenlange ervaring in betrouwbare dienstverlening en het eigen kunnen en de eigen beschikbare capaciteit of antwoorden van vergelijkbare strekking.

Een beperkt aantal (4) noemt expliciet het in het eigen beheer hebben van het materieel. Daarnaast wijst een aantal deelnemers op de afhankelijkheid van afroeptermijnen, de vergoeding voor het garant hebben van het materieel en de afstand.

#### 3.2 Interesse in ESL van 'grote' en 'kleine' deelnemers aan marktconsultatie

In onderstaande tabel staat op de tweede rij aangeven hoeveel deelnemers aan de marktconsultatie interesse hebben om de betreffende dienstverlening te leveren. Daaronder staat aangeven hoeveel deelnemers een bepaalde hoeveelheid capaciteit kunnen inbrengen voor deze dienstverlening. Zo zijn er 4 deelnemers die tot en met 10 containercombinaties gegarandeerd beschikbaar kunnen stellen. In de laatste rij staat aangeven hoeveel materieel -naar eigen inschatting- in totaal gegarandeerd beschikbaar gesteld kan worden door de deelnemers aan de marktconsultatie.

Tabel 1: Gegarandeerde capaciteit

|                                 | Container | Dieplader | Stukgoed | Munitie* | Heffen/<br>Hijsen            | Onder<br>steunend |
|---------------------------------|-----------|-----------|----------|----------|------------------------------|-------------------|
| Aantal partijen antwoord        | 12        | 7         | 11       | 2        | 7                            | 3                 |
| Aantal partijen t/m 10 eenheden | 4         | 4         | 3        | *        | 2                            | nvt               |
| Aantal partijen 11-100          | 5         | 2         | 7        | *        | 3                            | nvt               |
| Aantal partijen 100+            | 3         | 1         | 1        | *        | 2                            | nvt               |
| <b>Totaal</b> aantal eenheden   | 1455      | 373       | 795      | *        | 182 kraan<br>730<br>heftruck |                   |

\*Aantal te klein om nader te specificeren

#### 3.3 Modus is het aanbieden van gegarandeerde capaciteit zonder gebruik te maken van onderaannemers, met materieel in eigen beheer (eigendom) of geleased en met personeel in vaste dienst.

Ongeveer de helft van de deelnemers aan de marktconsultatie heeft zijn materieel in eigen beheer, de andere helft maakt gebruik of maakt ook gebruik van lease. Een aantal deelnemer beweert daarbij dat dat voor de garantstelling niet uitmaakt, een aantal anderen menen van wel.

Wanneer onderaanneming wordt aangeboden -iets minder dan de helft van de deelnemers geeft dit aan- dan zijn dit vaste partners.

Personeel dat benodigd is voor gegarandeerd materieel is in de meeste gevallen in vaste dienst.

De paar brokers die meededen aan deze marktconsultatie geven, begrijpelijk, aan dat zij niet beschikken over eigen materieel en eigen personeel.

Tabel 2: Gegarandeerde capaciteit bij uitsluiten onderaanneming

|                                 | Container | Dieplader | Stukgoed | Munitie* | Heffen/<br>Hijsen         | Onder<br>steunend |
|---------------------------------|-----------|-----------|----------|----------|---------------------------|-------------------|
| Aantal partijen antwoord        | 11        | 7         | 9        | 2*       | 5                         | 1                 |
| Aantal partijen t/m 10 eenheden | 4         | 4         | 3        | *        | 1                         | nvt               |
| Aantal partijen 11-100          | 4         | 1         | 5        | *        | 3                         | nvt               |
| Aantal partijen 100+            | 3         | 2         | 1        | *        | 1                         | nvt               |
| <b>Totaal</b> aantal eenheden   | 1360      | 366       | 700      | *        | 147 kraan<br>600 heftruck | nvt               |
| Afname t.o.v. tabel 1           | 7%        | 2%        | 12%      | -        | 19%<br>18%                |                   |

\*Aantal te klein om nader te specificeren

**3.4 Eis eigen materieel en eigen Nederlands personeel naast niet toestaan onderaanneming beperkt gegarandeerde capaciteit aanzienlijk bij container en stukgoedvervoer, maar vormt voor meeste deelnemers geen obstakel om deel te nemen**

Wanneer naast het uitsluiten van onderaanneming ook de eis wordt toegevoegd dat men alleen eigen materieel mag inzetten met personeel dat in vaste dienst is en de Nederlandse nationaliteit heeft, dalen de cijfers voor containervervoer en stukgoedvervoer aanzienlijk, zoals blijkt uit onderstaande tabel. Voor de overige dienstverlening zien we slecht een gering of geen verschil.

Tabel 3: Gegarandeerde capaciteit bij uitsluiten onderaanneming en verplichting eigen materieel en Nederlands vast personeel

|                                 | Container | Dieplader | Stukgoed | Munitie* | Heffen/<br>Hijsen         | Onder<br>steunend |
|---------------------------------|-----------|-----------|----------|----------|---------------------------|-------------------|
| Aantal partijen antwoord        | 10        | 7         | 7        | 2*       | 5                         | 1                 |
| Aantal partijen t/m 10 eenheden | 4         | 4         | 3        | *        | 1                         | nvt               |
| Aantal partijen 11-100          | 4         | 2         | 4        | *        | 3                         | nvt               |
| Aantal partijen 100+            | 2         | 1         |          | *        | 1                         | nvt               |
| <b>Totaal</b> aantal eenheden   | 485       | 314       | 175      | *        | 147 kraan<br>600 heftruck | nvt               |
| Afname t.o.v. tabel 1           | 67%       | 16%       | 78%      | -        | 19%<br>18%                |                   |
| Afname t.o.v. tabel 2           | 64%       | 14%       | 75%      | -        | 0%<br>0%                  |                   |

\*Aantal te klein om nader te specificeren

Voor de meeste partijen vormen de voorschriften dat onderaanneming niet is toegestaan en dat eigen materieel en vaste medewerkers met de Nederlandse nationaliteit verplicht zijn, geen obstakel om deel te nemen aan het ESL. Met name voor de brokers en partijen met alleen (verhuur van) materieel geven bovenstaande voorschriften mogelijk aanleiding om geen inschrijving te doen.

Eén deelnemer aan de marktconsultatie merkt op dat het een groot voordeel is om Oost-Europeanen als chauffeur in te zetten omdat zij ter plekke veel beter uit de voeten kunnen en dat het om deze reden jammer zou zijn wanneer dit niet meer mogelijk is.

Deelnemers schatten overigens zelf in dat de markt zo ongeveer of zelfs meer gegarandeerde capaciteit kan leveren dan Defensie nodig heeft.

### **3.5 Deelnemers willen graag samenwerken, maar combinatievorming vinden zij niet voor de hand liggen.**

Op de vraag hoe groot deelnemers de mogelijkheid inschatten dat één of meer combinaties gevormd zullen worden, lijken veel deelnemers ervan uit te gaan dat dit een reguliere en door Defensie gestuurde samenwerking betreft. Dit kan worden opgemaakt uit de antwoorden. En de animo voor een door Defensie gestuurde samenwerking is groot.

Echter, er staat nadrukkelijk in de vraag dat het gaat om combinaties van partijen die gaan samenwerken en gezamenlijk één inschrijving doen. Een aantal deelnemers geeft wel specifiek antwoord op deze vraag en de strekking van het antwoord is dat men de noodzaak/meerwaarde hiervan niet inziet.

### **3.6 Eén aanbieder per perceel wordt niet mogelijk en niet wenselijk geacht**

Op de vraag of het in de optiek van de deelnemers aan de marktconsultatie mogelijk wordt geacht dat één aanbieder in de gehele capaciteitsbehoefte voorziet voor de betreffende dienstverlening, is het antwoord –op een paar uitzonderingen na- ontkennend en/of wordt als ongewenst gezien. Hierbij wordt opgemerkt dat voor hysen de meningen verdeeld zijn.

## **4 SAMENWERKEN**

### **4.1 Noodzaak samenwerken wordt begrepen, maar uitwisselen personeel en materieel is issue**

Een ruime meerderheid van de deelnemers aan de marktconsultatie is bereid om samen te werken met hun conculega's. Men onderkent de noodzaak hiervan. Een aantal deelnemers is minder enthousiast om samen te werken, met name in vreedstijd. Dit heeft dan vooral te maken met het uitwisselen van materieel en personeel. Men doet dat liever niet en/of men ziet verzekeringstechnische en/of juridische obstakels om dit te doen. Het uitwisselen van een trailer is overigens minder problematisch.

### **4.2 Eén aanbieder per perceel wordt niet mogelijk en niet wenselijk geacht**

Op de vraag welke afspraken daarvoor nodig zijn, antwoorden de deelnemers dat goede communicatie, goede afspraken over verzekeringen en aansprakelijkheden en/of een goede regiefunctie noodzakelijk zijn.

Een enkeling noemt als voorwaarde dat deelnemers min of meer gelijkwaardig (qua grootte) moeten zijn.

## 5 BESLISREGELS

### 5.1 Draagvlak voor beslisregels is groot, wel met suggestie vaste prijs en toezicht op nakomen gegarandeerde capaciteit

Op een enkele deelnemer aan de marktconsultatie na, is het begrip voor het invoeren van beslisregels groot. De vier beslisregels zijn afdoende. Sommige deelnemers geven aan dat deze eventueel kunnen worden uitgebreid met sustainability-elementen.

Waar het gaat om de prijs geeft een aantal deelnemers aan dat de systematiek beter zou werken wanneer er een vaste prijs wordt ingevoerd. Waar het gaat om de gegarandeerde capaciteit wordt dikwijls opgemerkt dat het toezien (controleren) op het daadwerkelijk beschikbaar hebben van de afgesproken gegarandeerde capaciteit van groot belang is. Past performance kan worden gerealiseerd met behulp van het verstrekken van informatie (data) aan Defensie. Hierbij wordt wel dikwijls opgemerkt dat het systeem wel eerlijk moet werken. Wellicht kan dit bevorderd worden wanneer Defensie zelf een past performance rapportage systeem beschikbaar stelt.

Al met al vinden de deelnemers het systeem werkbaar, met soms daarbij de opmerking dat een en ander wel helder moet zijn en/of nog moet worden gefinetuned.

De eensgezindheid is er niet waar het gaat om het toepassen van minicompetities voor grotere opdrachten, die niet o.b.v. de toebedelingsregels vergeven worden. Ongeveer de helft van de deelnemers heeft hiermee geen probleem, maar de andere helft wijst erop dat het toepassen van minicompetities in strijd is met de uitgangspunten van het ESL of dat minicompetities niet nodig zouden moeten zijn.

Over regionale toedeling wordt verschillend gedacht.

## 6 SELECTIE-EISEN

### 6.1 Instemming met voorstel om van groot naar klein te selecteren

De deelnemers aan de marktconsultatie hebben begrip voor de voorgestelde selectiemethodiek om gegadigden van groot naar klein (gegarandeerde capaciteit) toe te laten tot de gunningsfase (met ondergrens ten minste 170% van de benodigde capaciteit), en er bij de gunning voor te zorgen dat ten minste 120% van de benodigde capaciteit door de deelnemers van het ESL wordt gegarandeerd. Het aantal deelnemers aan de gunningsfase en aan het ESL staat dus niet op voorhand vast.

Een aantal deelnemers merkt op dat controle op de gegarandeerde capaciteit hierbij wel van groot belang is.

Een aanvullende eis dat een inschrijver ten minste 5% van de benodigde capaciteit moet kunnen leveren kan bij de deelnemers in de meeste gevallen rekenen op begrip.

## 7 PRODUCTEN-DIENSTEN CATALOGUS (PDC)

### 7.1 PDC is bruikbaar maar roept ook vragen op. Enkele eisen te streng

Verreweg de meeste deelnemers aan de marktconsultatie vinden het format van de PDC duidelijk en bruikbaar. Echter, dat neemt niet weg dat een aanzienlijk aantal deelnemers twijfels heeft of de gestelde eisen allemaal even duidelijk gespecificeerd zijn en haalbaar zijn. Zo is niet voor iedereen duidelijk of het gaat om het aantal ritten of om het aantal voertuigen en ook op flink wat andere punten zou een nadere uitleg of specificering nodig zijn. Waar het gaat om de eisen zijn vooral de verplichte levering en levertijden, het (voor 10%) voldoen aan de militaire specificaties en het percentage (10%) reservisten een potentiële

bottleneck. Ook het moeten voldoen aan buitenlandse wet- en regelgeving, en dan met name vergunningen, wordt door enkele deelnemers genoemd als onderwerp dat goed geregeld moet zijn binnen het ESL.

De voorgestelde servicelevels kunnen rekenen op instemming. Een aantal deelnemers geeft nog één of meer andere suggesties mee, waarbij (leverings)betrouwbaarheid het meest wordt genoemd.

## **8 BEPRIJZING**

### **8.1 Genoemde costdivers dekken de lading goed voor transportdiensten. Overige diensten hebben eigen costdrivers**

De deelnemers aan de marktconsultatie herkennen zich in de voorgestelde costdrivers waar het gaat om transportdiensten. Men noemt soms aanvullende vergoedingen zoals wachttijd of men geeft een nadere specificering (kosten per type container of voor FTL of LTL).

Voor overslag en opslag en heffen en hijsen gaan deze costdrivers niet op en daarvoor doet men suggesties die logisch zijn.

Vaak genoemde aanvullende voorwaarden zijn prijsindexatie, een brandstofclausule en het mogen declareren van externe kosten zoals tol.

## **9 RESERVISTEN**

### **9.1 Weinig reservisten werkzaam bij deelnemers, eis 10% te hoog**

De deelnemers aan de marktconsultatie hebben nauwelijks tot geen reservisten in dienst en vragen zich af of het gestelde doel (10% ESL is reservist) wel haalbaar is. Dit ook gezien de krappe arbeidsmarkt en de gemiddelde leeftijd van de medewerkers in de branches. De bereidheid is er overigens wel, en Defensie kan eventueel helpen door het geven van informatie en voorlichting en door afzwaaiende militairen te wijzen op de mogelijkheden in de transportbranche.

## **10 INTERESSE DEELNAME ESL**

### **10.1 Deelnamebereidheid aan ESL is groot**

Vrijwel alle deelnemers aan de marktconsultatie geven aan dat zij voor één of meer diensten/percelen interesse hebben om mee te doen. Voor enkele partijen zijn de eisen/voorwaarden zoals geschetst in de documentatie reden om niet mee te kunnen doen.

De animo is dus groot. Als motivatie wordt vaak genoemd dat men wil graag bijdragen aan de veiligheid van Nederland (of termen van ongeveer gelijke strekking), maar ook commerciële overwegingen worden genoemd en het willen aangaan, bestendigen en/of voortzetten van een strategische samenwerking met Defensie.

Maar er zijn ook (mogelijke) belemmeringen. Zo is een aantal van de genoemde (mogelijke) voorwaarden, zoals het niet toestaan van subcontractors, het voldoen aan een percentage militaire specificaties en reservisten, eigen materieel en eigen Nederlands personeel voor een aantal partijen onmogelijk of lastig om aan te kunnen voldoen. Ook het toelaten van vreemd personeel op eigen materieel is voor een aantal partijen een issue.

Verder spreekt een aantal deelnemers het verlangen uit met regelmatig opdrachten te mogen uitvoeren en ten minste een rendabel aandeel te krijgen in vreedstijd. Enkele partijen willen een vergoeding voor de garantstelling van materieel.

## BIJLAGE 1: VRAGENLIJST

### VRAGENLIJST MARKTCONSULTATIE ESL

#### BIJLAGE 1

De onderstaande informatie geeft het ministerie van Defensie als aanvulling op de informatie over het ESL zoals beschreven in paragraaf 1.3 van het marktconsultatiedocument 2.0 en in de bijlages, nog mee:

De dienstverlening waar het in deze marktconsultatie om gaat betreft vervoer over de weg en overslag, waaronder in ieder geval:

- Containervervoer
- Diepladervervoer
- Stukgoedvervoer (LTL/FTL)
- Munitie & Wapentransport
- Heffen
- Hijsen
- Ondersteunende overslagdiensten

Elk onderdeel zal als AFZONDERLIJK perceel danwel als AFZONDERLIJKE aanbesteding worden aanbesteed.

De aanbesteding zal plaatsvinden onder de ADV (Aanbestedingswet op Defensie- en Veiligheidsgebied). Zie voor meer informatie: [wetten.nl](https://wetten.nl)

De beoogde duur van de raamovereenkomsten die zullen worden afgesloten is 7 jaar.

**Invulinstructie**

- *U kunt uw antwoorden intypen na iedere vraag. Er gelden geen beperkingen qua vorm of aantal woorden.*
- *Wilt u uw antwoorden svp zoveel mogelijk motiveren?*

**Contactgegevens deelnemer marktconsultatie**

Graag ontvangen wij uw contactgegevens.

|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bedrijfsnaam                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Website                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Adres                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Postcode                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Plaats                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Land                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Contactpersoon                                            | Naam:<br>Functie:<br>E-mail:<br>Telefoon:                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Korte beschrijving van de activiteiten van de onderneming |                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Bekendheid met Defensie-opdrachten en contracten?         | <input type="checkbox"/> Ja, zelf leverancier<br><input type="checkbox"/> Geen leverancier maar wel geweest<br><input type="checkbox"/> Geen leverancier maar eerder wel ingeschreven op tender Defensie<br><input type="checkbox"/> Geen leverancier en nog nooit meegedaan aan tender Defensie |

**Wilt u bij de onderstaande vragen uw antwoord steeds toelichten? Het liefst kort en bondig, maar indien u meer tekst nodig heeft mag dat natuurlijk ook. Uw antwoorden kunt u onder de vragen typen.**

**1. Uw interesse**

V1. Voor welk perceel (of percelen) heeft u belangstelling?

**2. Gegarandeerde capaciteit**

**Het ESL beoogt om per deelgebied of dienst (waaronder in ieder geval containervervoer, diepladervervoer, stukgoedvervoer, munitie- en wapentransport, heffen, hijsen en ondersteunende overslagdiensten) die capaciteit te contracteren, die noodzakelijk is bij het stapelscenario (in het kort gezegd: wanneer alles tegelijk gebeurt). Hierbij is het uitgangspunt dat deelnemers de toegezegde capaciteit (materieel en bemensing) kunnen garanderen. Garanderen c.q. gegarandeerd c.q. garantie houdt hierbij in dat u**

**hiervoor –in de aanbesteding- bereid bent een verklaring voor leveringszekerheid te ondertekenen.**

**Nota bene: Wilt u bij onderstaande deelvragen uitgaan van de volgende specifieke afroeptermijnen en dreigingsniveaus:**

- **Afroeptermijn:** bij het afroepen en inzetten van materieel en bemensing gaat Defensie uit van gegarandeerde beschikbaarstelling binnen vijf dagen na afroep.
- **Dreigingsniveau:** het afroepen en inzetten van materieel en bemensing vindt plaats in het ernstscenario. Defensie draagt zorg voor voldoende beveiliging en neemt de verzekering over.
- **Periode:** het afroepen en inzetten van materieel en bemensing vindt plaats voor een onbepaalde (vooraf onbekende) periode.

V2.1 Wat bepaalt dat de capaciteit die u kunt toezeggen, ook gegarandeerd geleverd kan worden wanneer daarom wordt gevraagd? Met andere woorden: wat kenmerkt deze gegarandeerde capaciteit en kunt u onderbouwen hoe deze capaciteit gegarandeerd is?

V2.2 Wat kunt u –voor het betreffende perceel waarvoor u belangstelling heeft- als GEGARANDEERDE capaciteit qua hoeveelheid leveren? (Indien meerdere percelen, per perceel)?

V2.3 Kunt u deze GARANTIE bieden voor:

V2.3.1 De inzet van materieel dat niet uw eigendom is, maar van bijvoorbeeld onderaannemers? En kunt u uw antwoord toelichten?

V2.3.2 De inzet van materieel dat is geleased? En kunt u uw antwoord toelichten?

V2.3.3 De inzet van personeel dat niet bij u in dienst is? En kunt u uw antwoord toelichten?

**Defensie is, gezien het doel van de opdracht, geen voorstander van het inzetten van onderaannemers en overweegt dan ook om dit uit te sluiten. Het werken met onderaannemers kan immers leiden tot complexiteit bij het bepalen van verantwoordelijkheden en aansprakelijkheden. Door het uitsluiten van onderaannemers kan de hoofdaannemer directe verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid behouden voor de levering van de diensten. Dit is in omstandigheden van ernstinzet essentieel, en daarmee ook bij de regelmatig uit te voeren gezamenlijke oefeningen ('train as you fight').**

**Daarnaast is het waarborgen van een stabiele en betrouwbare toeleveringsketen van groot belang. Door alleen met hoofdaannemers te werken en onderaannemers uit te sluiten kan een betere controle en beheersing van de toeleveringsketen gewaarborgd worden.**

**Gelet op bovenstaande wil Defensie bij voorkeur een overeenkomst aangaan met zoveel ondernemingen als nodig voor de benodigde logistieke capaciteit binnen het betreffende perceel.**

V2.4 Wanneer onderaanneming NIET wordt toegestaan, wat is dan de GEGARANDEERDE capaciteit die u kunt leveren (voor het betreffende perceel waarvoor u belangstelling heeft)?

V2.5 Wanneer naast het niet toestaan van onderaanneming een eis wordt toegevoegd dat u alleen eigen materieel en alleen personeel met de Nederlandse nationaliteit dat bij u in dienst is mag inzetten, wat is dan de GEGARANDEERDE capaciteit die u kunt leveren (voor het betreffende perceel waarvoor u belangstelling heeft)?

V2.6 Zou een dergelijk verbod op onderaanneming en de eis dat u alleen eigen materieel en alleen personeel met de Nederlandse nationaliteit dat bij u in dienst is mag inzetten, voor u een reden kunnen zijn om niet deel te nemen aan het ESL? En kunt u uw antwoord toelichten?

**Voor de vitale diensten staan de benodigde capaciteit in onderstaande tabel weergegeven (zie ook de paragraaf kwantiteit in de desbetreffende PDC (bijlage 4A tot en met 4G)):**

|                                 | Aantallen per jaar |               |
|---------------------------------|--------------------|---------------|
|                                 | Voertuigen         | Opdrachten    |
| Stukgoedtransport               | <b>8.000</b>       |               |
| Diepladertransport              | <b>9.000</b>       |               |
| Containertransport              | <b>11.000</b>      |               |
| Munitie- en wapentransport      | <b>8.000</b>       |               |
| Heffen                          |                    | <b>700</b>    |
| Hijzen                          |                    | <b>36.000</b> |
| Ondersteunende overslagdiensten |                    | <b>NTB</b>    |

V2.7 Hoe groot schat u de mogelijkheid in dat –voor het betreffende perceel waarvoor u belangstelling heeft- één of meer combinaties gevormd zullen worden? Combinaties zijn partijen die gaan samenwerken en gezamenlijk één inschrijving doen.

V2.8 Is voor het perceel waarvoor u belangstelling hebt, de markt volgens u in staat om:

- veel meer
- meer
- zo ongeveer ( $\pm 100\%$ )
- minder
- veel minder

capaciteit te leveren dan de (maximaal) benodigde capaciteit (zie bovenstaande tabel en de paragraaf kwantiteit in de desbetreffende PDC)? Kunt u wellicht een indicatief percentage noemen?

V2.9 Is het in uw optiek mogelijk dat voor het betreffende perceel waarvoor u belangstelling heeft- één aanbieder in de gehele capaciteitsbehoefte van het betreffende perceel kan voorzien (gegarandeerde capaciteit)?

### 3. Samenwerken

**In opdracht van het ministerie van Defensie zullen civiele deelnemers aan het Ecosysteem Logistiek soms onderling (moeten) samenwerken. In omstandigheden van ernstinzet is het zelfs denkbaar dat het volledige Ecosysteem Logistiek wordt ingezet. Maar ook bij complexere opdrachten ten behoeve van de bedrijfsvoering en ten behoeve van gereedstelling kan deelnemers gevraagd worden samen te werken. U kunt hierbij bijvoorbeeld denken aan het laten rijden van chauffeurs van een andere maatschappij op uw eigen vrachtwagens.**

V3.1 Wat vindt u van het samenwerken met andere marktpartijen binnen het ESL bij opdrachten? En maakt het voor dan uit of dat samenwerken gebeurt bij reguliere bedrijfsvoering (in 'vredestijd'), bij oefeningen en bij ernstinzet?

V3.2 Welke afspraken zijn wat u betreft nodig om zo'n samenwerking effectief aan te kunnen gaan?

### 4. Beslisregels

**Omdat binnen het Ecosysteem Logistiek meerdere leveranciers per perceel worden toegelaten, zijn voor de toebedeling van opdrachten heldere beslisregels nodig, in ieder geval voor opdrachten in het kader van bedrijfsvoering en gereedstelling. Deze beslisregels gelden in principe voor de duur van de raamovereenkomst. Beslisregels voor de toebedeling van opdrachten zijn van groot belang:**

- A. Deze beslisregels moeten niet bij iedere opdracht opnieuw vastgesteld hoeven te worden; ze zijn van toepassing op alle opdrachten in het Ecosysteem Logistiek. Zo hoeft het toebedelen van opdrachten niet veel tijd in beslag te nemen, en verloopt het tegelijkertijd via een zorgvuldig doordacht proces.**
- B. Deze beslisregels moeten op voorhand helder en transparant zijn voor alle deelnemers aan het Ecosysteem Logistiek.**

**Defensie overweegt om de toebedeling van opdrachten te laten plaatsvinden op basis van vier factoren:**

- 1. Gegarandeerde commitments (capaciteit) stapelscenario:**

**De mate waarin de civiele deelnemer bijdraagt aan het stapelscenario. Plastisch geformuleerd: 'Een deelnemer die 1 truck gegarandeerd beschikbaar stelt bij afroep vanuit het stapelscenario, heeft minder kans op een opdracht binnen de reguliere bedrijfsvoering en gereedstelling, dan een deelnemer die 1000 trucks gegarandeerd beschikbaar stelt.'**

**2. Past performance:**

**De kwaliteit van de prestaties die de civiele deelnemer in het afgelopen kwartaal geleverd heeft. Hoe beter de beoordeling van geleverde dienst(en), des te hoger de past performance score en des te meer kans op het krijgen van een opdracht. Deze beoordeling kan eenvoudig uitgevoerd worden, bijv. in termen van tijdigheid, juistheid, volledigheid. Een dergelijke prestatieverklaring zou wellicht vanuit de IT-systemen van de betrokken civiele deelnemer geautomatiseerd aan Defensie aangeleverd kunnen worden.**

**3. Prijs:**

**De prijs van de civiele deelnemer per toepasselijke *cost driver* (bijv.: per kilometer, per uur, per pallet, ...). Hoe lager de prijs, des te hoger de score op prijs en des te meer kans op het krijgen van een opdracht.**

**4. 'Fairness':**

**Het financieel volume van de in de afgelopen periode (bijv.: kwartaal) reeds aan de civiele deelnemer toegekende opdrachten ('anti-kluitcompensatie'). Plastisch geformuleerd: als één opdracht qua financieel volume een zeer grote kluit is en aan deelnemer X wordt toebedeeld (en niet aan deelnemers Y en Z), dan is het redelijk te verwachten dat de volgende grote kluit aan Y en/of Z toebedeeld wordt.**

**Een set van beslisregels, gebaseerd op deze vier factoren, zal leiden tot een voorstel voor de opdrachtoewijzing.**

V4.1 Nog even los van deze beslisregels, wat vindt u van het uitgangspunt dat de opdrachten o.b.v. vooraf geformuleerde criteria en wegingen over meerdere leveranciers worden verdeeld (zonder voorafgaande minicompetitie)?

V4.2 En wat vindt u van de toedeling van opdrachten op basis van de gepresenteerde beslisregels?

V4.3 Defensie stelt vier factoren voor die medebepalend zijn voor de toedeling van opdrachten: kwaliteit ('*past performance*'), prijs, gegarandeerde capaciteit en een faire verdeling van de opdrachten. Wat vindt u van deze vier factoren? Zijn er nog meer factoren wat u betreft die meegewogen moeten worden?

V4.4 Defensie wil past performance zo eenvoudig mogelijk inregelen. Bijvoorbeeld door per opdracht vast te leggen of deze juist, tijdig en volledig is geleverd. Zou u zelf kunnen voorzien in deze data? Heeft u andere voorstellen om past performance op een eenvoudige wijze in te regelen?

V4.5 En bent u van mening dat deze systematiek werkbaar is? Kunt u daarbij aangeven waarom wel of waarom niet (en wat er dan nodig is om het wel werkbaar te maken)?

V4.6. En hoe staat u tegenover het meedingen bij minicompetities voor grotere opdrachten, die niet o.b.v. de toebedelingsregels vergeven worden?

## 5. Selectie-eisen en geschiktheidseisen

**Defensie overweegt om voor iedere aanbesteding en voor ieder perceel binnen het ESL de selectie (de 'eerste ronde') als volgt te laten plaatsvinden:**

- **Inschrijvers moeten voldoen aan alle selectie-eisen, zoals certificeringen, de bereidheid om te voldoen aan de ABDO en het voldoen aan de gevraagde referentieopdrachten.**
- **Inschrijvers moeten aangeven wat hun GEGARANDEERDE capaciteit is.**

**Inschrijvers worden vervolgens van groot (veel gegarandeerde capaciteit) naar klein toegelaten tot de gunningsfase, tot de gezamenlijke capaciteit ten minste 170% van de benodigde capaciteit (binnen het betreffende perceel) bedraagt (zie de tabel voor vraag 2.7 en de PDC's in bijlages 4A t/m 4G). Het aantal inschrijvers dat doorgaat naar de gunningsfase is dus vooraf niet bekend.**

**In de gunningsfase wordt op kwaliteit en prijs gegund en zullen de partijen aan wie wordt gegund gezamenlijk ten minste 120% van de benodigde capaciteit inbrengen (ook dit aantal partijen is dus vooraf niet bekend).**

V5.1 Kunt u zich vinden in een dergelijke aanpak van de selectie (dus op basis van gegarandeerde capaciteit)?

V5.2 En wat vindt u van een mogelijke aanvullende eis dat een inschrijver ten minste 5% van de totale benodigde capaciteit voor de als 'vitale dienst' aangemerkte diensten in de PDC (perceel) moet kunnen inbrengen?

## 6. Producten-Diensten Catalogus (PDC)

**In bijlage 4A t/m 4G treft u de PDC's van 7 gedefinieerde diensten. In deze PDC's staan eisen, voorschriften en werkwijzen benoemd. Defensie beoogt dat deze PDC's:**

- (a) **de scope van de betreffende dienstverlening laten zien;**
- (b) **laten zien hoe op verschillende niveaus kan worden afgeroepen (dienst, materieel, personeel);**
- (c) **bij de vitale diensten in het stapelscenario laten zien, hoeveel capaciteit Defensie dan nodig heeft;**
- (d) **een basis bieden voor normering (kwaliteitseisen en bijbehorende prestatienormen);**
- (e) **een basis bieden voor beprijzing (kostenmodellen).**

V6.1 Hoe beoordeelt u de bruikbaarheid van het gehanteerde format, in het licht van de onder a tot en met c genoemde doelstellingen?

V6.2 Welke onderdelen van het PDC vindt u dusdanig 'kritisch' dat u twijfelt of u deze eisen/onderdelen kunt of wilt voldoen?

V6.3 Welke aanpassingen stelt u eventueel voor?

V6.4 Bij ieder van de diensten in de PDC's wil Defensie verschillende *service levels* specificeren. Dit gebeurt steeds op basis van de kwaliteitseigenschappen die van belang zijn bij een dienst.

Bijvoorbeeld:

- afroepsnelheid (normaal, snel, ....)
- mate van hygiëne (normaal, schoon, ...)
- mate van veiligheid (normaal, veilig, ...)
- leversnelheid (normaal, snel)

Hierbij doet Defensie een beroep op uw inhoudelijk-logistieke expertise. Welke kwaliteitseigenschappen zijn wat u betreft van belang bij de diensten waarvoor u belangstelling heeft?

## 7. Beprijzing

In de PDC's (bijlage 4A t/m 4G) is uitgewerkt welke *cost drivers* Defensie wil hanteren.

Bijvoorbeeld:

- **Kosten per tijdseenheid (uur)**
- **Kosten per kilometer**
- **Kosten per liter brandstof**
- **Kosten per pallet**

V7.1 Hier doen we een beroep op uw commercieel-logistieke expertise. Bij de diensten waar Defensie *cost drivers* heeft benoemd: Heeft Defensie wat u betreft bij iedere dienst de meest voor de hand liggende *cost drivers* benoemd (voor het perceel waarvoor u belangstelling heeft)?

V7.2 Bij de diensten waar Defensie geen *cost drivers* heeft benoemd: welke *cost drivers* zijn wat u betreft van belang bij de diensten waarvoor u belangstelling heeft?

V7.3 Welke aanpassingen stelt u eventueel voor?

V7.4 En welke aanvullende voorwaarden zou u stellen m.b.t. de costdrivers

## 8. Militair reservisten

**In het kader van het stapelscenario en het kunnen voldoen aan alle eisen m.b.t. de ernstinzet, bestaat het ESL idealiter uit ondernemingen met personeel met de Nederlandse nationaliteit die reservist bij het ministerie van Defensie zijn en die werken met materieel dat in eigendom van de Nederlandse ondernemer is.**

**Een reservist is een burger die volledig vrijwillig parttime dient in de Nederlandse krijgsmacht. In principe is de reservist in dienst bij een werkgever (of werkzaam als zelfstandige) en wordt de reservist "militair" als hij of zij daartoe wordt opgeroepen door Defensie. Een reservist wordt voor ten minste vier jaar aangesteld en heeft zich verplicht om gedurende ten minste 24 dagen per jaar ter beschikking te staan van de krijgsmacht. Dienen als reservist gaat daarmee vaak ten koste van weekend- en verlofdagen, tenzij de civiele werkgever daar andere faciliteiten voor biedt.**

**De reservist dient normaliter zelf met zijn civiele werkgever of in zijn onderneming/-beroepspraktijk regelingen te treffen om aan deze beschikbaarheid te voldoen. In het kader van het ESL gaan we er daarentegen van uit dat de werkgever en de werknemer**

**dit in gezamenlijkheid afstemmen en organiseren waar het activiteiten in het kader van het ESL betreft.**

**Defensie wil ervan uit kunnen gaan dat bedrijven bereid zijn om personeel met een reguliere reservistenstatus, gegarandeerd beschikbaar te stellen voor inzet in werkelijke dienst wanneer Defensie daar in omstandigheden van ernstinzet om vraagt. Daarnaast vraagt Defensie om personeel te stimuleren als reservist in dienst te treden en het optreden als reservist mogelijk te maken.**

**De werkgever wordt in principe niet gecompenseerd voor het in dienst hebben van een reservist of voor de afwezigheid van de reservist als deze militaire taken verricht. In het kader van het ESL kan in bepaalde gevallen anders overeengekomen worden.**

V8.1 Defensie overweegt om in de aanbesteding eisen te stellen aan het reservisten-wervingsbeleid. Hoe denkt u vorm te kunnen geven aan werven en behouden van reservisten in uw eigen onderneming? Hoe kan Defensie u daarbij helpen?

V8.2 Defensie hecht er belang aan dat werkgever en Defensie heldere afspraken maken in het belang van de reservist. Dit geldt in het algemeen, maar specifiek voor *sponsored reserves* (reservisten met een 0-urencontract bij Defensie naast hun civiele baan of studie). Wat Defensie betreft dienen bij de contractering van het Ecosysteem Logistiek diverse thema's uitgewerkt te zijn en denkt hierbij aan de volgende thema's:

1. Algehele rechtspositie (financieel, regelingen, vergoedingen)
2. Arbeidsongeschiktheid en invaliditeit
3. Oproep in werkelijke dienst (vanaf dat moment dient Defensie werkgever te zijn)
4. HR-thema's (pensioenopbouw, opleidingen)
5. Nazorg bij oefeningen

## **9. Uw interesse in deelname aan het ESL**

**Bij de beantwoording van de vragen onder dit thema is het goed te realiseren dat Defensie ernaar streeft om alle diensten terzake grondgebonden logistiek op termijn uit het *Ecosysteem Logistiek* te betrekken.**

V9.1 Bent u bereid om mee te doen (in te schrijven) aan ESL, zo ja voor welk perceel / welke percelen?

V9.2 Wat zijn uw belangrijkste drijfveren om (eventueel) wel mee te doen?

V9.3 En wat zijn voor u de belangrijkste belemmering(en) en/of redenen om (eventueel) niet mee te doen?

V9.4 Afgezien van de gebruikelijke en voordehand liggende garanties en contractuele voorwaarden, welke specifieke garanties/voorwaarden zijn voor u een voorwaarde voor deelname?

## **10. Laatste vraag**

V10.1 Welke aandachtspunten en/of suggesties wilt u Defensie nog meegeven?