

Gedragscode Mededinging

voor deelname aan methode
resultaatgericht samenwerken (RGS)



RGS

RESULTAATGERICHT SAMENWERKEN

Aansprakelijkheid

Stichting RGS en degenen die aan dit product hebben meegewerkt, hebben een zo groot mogelijke zorgvuldigheid betracht bij het samenstellen van deze publicatie. Toch kan niet worden uitgesloten dat de inhoud onjuistheden bevat. De gebruiker van dit product aanvaardt daarvoor het risico. Stichting RGS sluit, mede ten behoeve van de auteurs, iedere aansprakelijkheid uit voor schade die mocht voortvloeien uit het gebruik van informatie uit dit product.

© Stichting RGS

Alle rechten voorbehouden. Niets van deze uitgave mag worden veeveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, getransformeerd tot software of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opname of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voorzover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16b Auteurswet 1912 in verbinding met het Besluit van 23 augustus 1985, Stb. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 882, 1180 AW Amstelveen). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient u zich te richten tot: Stichting RGS, Postbus 30, 2740 AA Waddinxveen.

Beeld omslag: Merk Den Haag.

No part of this book may be reproduced in any form by print, photoprint, microfilm, stored in a database or retrieval system, or any other means without written permission from the Stichting RGS.

Waddinxveen, december 2018

Deze publicatie is tot stand gekomen in samenwerking met:



Voorwoord

De afgelopen jaren heeft resultaatgericht samenwerken (RGS) bij onderhoud van en investeren in bestaand vastgoed een behoorlijke vlucht genomen. Steeds meer opdrachtgevers werken intensief samen met marktpartijen, met een gezamenlijke focus op te behalen resultaten om zo de doelstellingen van de opdrachtgever te realiseren. Zij doen dit, omdat RGS aantoonbaar leidt tot forse kostenreducties op uitgevoerde werken en lagere proceskosten vanwege de vergaande optimalisering van processen. Bovendien levert RGS een hogere klanttevredenheid en een betere kwaliteit op. Allemaal stevige voordelen.

Bij intensieve samenwerking van opdrachtgevers met marktpartijen dienen wel de mededingingsaspecten in de gaten te worden gehouden, om mogelijke verstoring van de marktwerking te voorkomen.

In deze gedragscode komen de risico's rondom mededinging bij intensieve samenwerking in het kader van RGS expliciet aan de orde. De gedragscode bevat tevens de beheersmaatregelen om deze mededingingsrisico's te ondervangen.

RGS is een uitstekende samenwerkingsmethodiek, waarbij partijen zich bewust moeten zijn van de eventuele mededingingsrisico's en daar vervolgens ook naar handelen. Deze gedragscode is bedoeld als ondersteuning daarbij. Het is een waardevolle aanvulling op de RGS-systematiek en draagt bij aan de robuustheid ervan.

Bestuur Stichting RGS

Hans van der Krogt
Voorzitter

Gedragcode Mededinging voor deelname aan methode resultaatgericht samenwerken (RGS)

Opgesteld door: mr. Y. Maasdam (Maasdam Broers Fischer Advocaten)

Datum: 3 december 2018

Inleiding

Deze Gedragcode Mededinging is een aanvulling op de Leidraad RGS (2015) waarin de risico's rondom mededinging expliciet aan de orde komen en bevat beheersmaatregelen om deze mededingingsrisico's bij intensieve samenwerking in het kader van RGS tussen partijen te ondervangen. De ACM heeft namelijk geconstateerd dat op dit moment in de publicatie Leidraad RGS (2015) nergens de risico's rondom mededinging expliciet aan de orde komen. De ACM kijkt hier kritisch tegenaan en wijst ook op de mogelijke verstoring van de marktwerking bij intensieve samenwerking tussen partijen. Ook in RGS-opleidingen dient dit aan de orde te komen.

Deze Gedragcode beoogt opdrachtnemers aan de methode RGS te ondersteunen bij de vraag welke gedragingen wel en welke gedragingen niet zijn toegestaan binnen het kader van de mededingingsregels. Daarbij wordt ook aandacht besteed aan de rol van de woningcorporaties en andere opdrachtgevers die werken met deze methode in het kader van de regievoering. In deze Gedragcode wordt aandacht besteed aan de meest gangbare procesmodellen van RGS, die beschreven zijn in de Leidraad.

Opdrachtnemers die deelnemen aan de methode RGS dienen zich dus te houden aan de mededingingsregels zoals vastgelegd in artikel 6 Mededingingswet en artikel 101 van het Verdrag inzake de werking van de Europese Unie (kartelverbod). De Autoriteit Consument en Markt (ACM) houdt toezicht op deze wet en kan bij overtreding van het kartelverbod hoge boetes opleggen aan opdrachtnemers. Verboden afspraken hoeven niet op schrift te zijn gesteld, zij kunnen ook mondeling worden gemaakt. Niet van belang is of de afspraak daadwerkelijk wordt uitgevoerd. Ga ervan uit dat alle met concurrerende ondernemingen gedeelde informatie, telefonisch of schriftelijk, uiteindelijk bij de mededingingsautoriteit terecht kan komen. Soms fungeren concurrenten als tipgever van de mededingingsautoriteit. Boetes kunnen oplopen tot 10% van de totale jaaromzet (en in geval van meerjarige kartels en recidive een veelvoud daarvan) en tot € 900.000 voor een persoon die leiding heeft gegeven aan de verboden gedraging. Opdrachtgevers dienen zich bewust te zijn van het feit dat de mededingingsregels bepaalde grenzen stellen aan samenwerking en kunnen een rol vervullen om de mededingingsrisico's te adresseren en beheersen.

Deze Gedragcode wordt als inlegvel toegevoegd aan de bestaande Leidraad RGS (2015) en wordt geïntegreerd in de aangepaste Leidraad die naar verwachting in 2019 zal worden gepubliceerd. De Gedragcode wordt ook gepubliceerd op de website <https://www.onderhoudnl.nl/dossier/rgs> en er zal aandacht aan worden besteed in de RGS-opleidingen. De inhoud van de Gedragcode wordt verwerkt in de presentatie van de inleiders.

I. Algemeen

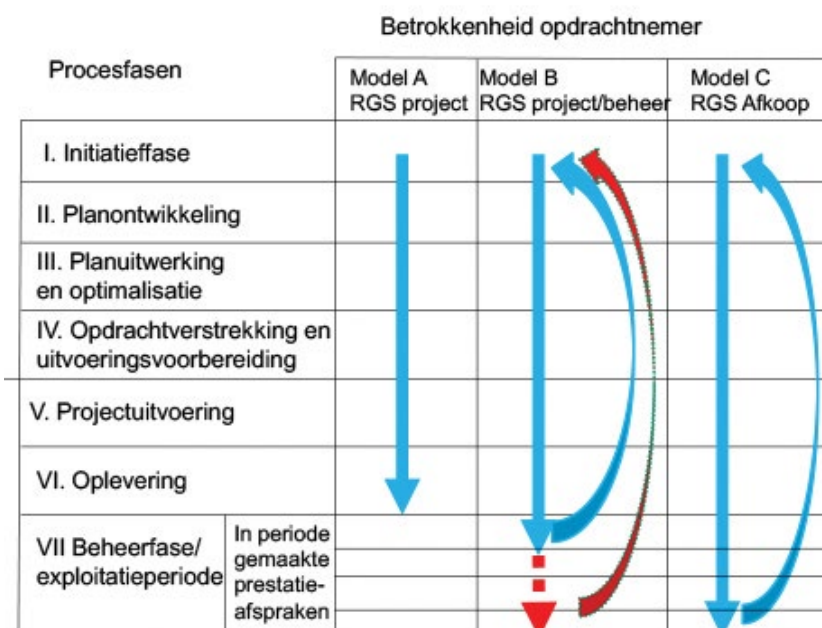
Scope Leidraad RGS en inhoud RGS

De Leidraad RGS richt zich vooral op woningen en minder op de utiliteitsbouw. Binnen de woningbouw is de focus vooral op woningcorporaties. Dit zijn professionele eigenaren en beheerders van circa 2,4 miljoen woningen in Nederland. Dat is ruim 30% van de Nederlandse woningvoorraad. Woningcorporaties vormen de achterban (leden) van Aedes en zijn een belangrijke doelgroep voor bedrijven die zijn aangesloten bij OnderhoudNL. De focus van de Leidraad is op de bestaande woningvoorraad. Het gaat daarbij om onderhoud en verbetering. Bij verbetering kan worden gedacht aan groot onderhoud, renovatie inclusief de huidige verduurzamingsopgave van de voorraad. Projectontwikkeling/nieuwbouw behoort (tot op dit moment) niet tot de scope van de Leidraad, maar uiteraard geldt deze Gedragscode Mededinging ook als RGS wordt gebruikt voor projectontwikkeling/nieuwbouw.

RGS beoogt optimalisatie van het proces en het te maken werk. Er wordt 'lean' gewerkt waarbij activiteiten niet meer dubbel of in drievoud geschieden, hetgeen de efficiëntie ten goede komt en een kostenbesparing oplevert voor opdrachtgevers. De opdrachtnemer wordt al in een vroeg stadium van het proces geselecteerd en neemt een deel van de taken van de opdrachtgever over zonder dat de regie uit handen wordt gegeven. Hiermee voorkomen partijen versnippering en meerkosten. De kennis en kunde van opdrachtnemers wordt beter benut en betrokkenen stemmen zaken beter op elkaar af. Opdrachtgevers kunnen beslissen om bewoners/huurders vroegtijdig bij een project te betrekken. Wensen zijn dan tijdig bekend. Dit bevordert de communicatie en de bereidheid om in te stemmen met de plannen in geval van verbetering/investering van het woningcomplex.

Procesmodellen RGS

Bij RGS kan de opdrachtgever uit verschillende modellen kiezen. RGS onderscheidt daarbij 7 procesfasen, van initiatief (I) tot en met beheer (VII). Model A richt zich alleen op het werk in het eerstvolgende jaar. Model B gaat ervan uit dat de opdrachtnemer scenario's aanlevert over de exploitatieperiode van het project/wooncomplex, maar dat het te contracteren werk zich beperkt tot één onderhoudsperiode. Model C streeft naar afkoop over de totale exploitatieperiode.



De meeste opdrachtgevers kiezen voor model B. De Leidraad RGS richt zich dan ook op dat model. De Gedragscode Mededinging geldt uiteraard ook als wordt gekozen voor model A of C. Opdrachtgevers kunnen daarbij nog kiezen tussen projectgebonden en projectongebonden wijze van samenwerken om tot opdrachten te komen. Bij projectgebonden opdrachten wordt met raamafspraken en een afstandsverklaring gewerkt en richt zich op de voorbereiding van één of enkele specifiek benoemde projecten. Bij een projectongebonden wijze van samenwerken sluiten de geselecteerde opdrachtnemers en de opdrachtgever een raamovereenkomst waarin de spelregels zijn beschreven over de samenwerking, het proces, de wijze van kwaliteitsmeting, een automatische afstandsverklaring voor projecten die gekoppeld worden, de wijze van ontbinding etc. Bij zowel projectgebonden als een projectongebonden samenwerking dienen de uiteindelijk gekozen scenario's te worden gecontracteerd in een aannemingsovereenkomst. Dit gebeurt in fase IV.

De mededingingsregels moeten in alle fases in acht worden genomen, maar deze verschillen wel per fase. Daarbij kan grofweg een onderscheid worden gemaakt in de volgende drie momenten die mededingingsrechtelijk relevant zijn:

- i) de selectie/aanbestedingsfase (RGS-fase I), waarbij de opdrachtnemer(s) door de opdrachtgever wordt geselecteerd,
- ii) de planontwikkelingsfase (RGS-fases II-IV) waarin de geselecteerde opdrachtnemer(s) samen met de opdrachtgever de te leveren prestaties en de te hanteren prijzen vastleggen in een aannemingsovereenkomst en
- iii) de projectuitvoering en evaluatie van de prestaties (RGS-fases V-VII).

In de Gedragscode wordt per moment in het proces aangegeven welke gedragingen in strijd (kunnen) zijn met de mededingingsregels en wordt ingegaan op de rol die de opdrachtgever kan vervullen om te voorkomen dat er in strijd wordt gehandeld met de mededingingsregels.

Ten algemene geldt dat een opdrachtgever vertrouwelijk dient om te gaan met informatie van (potentiële) opdrachtnemers. Opdrachtnemers mogen deze informatie eveneens niet verspreiden, tenzij uit deze gedragscode volgt dat dit wel is toegestaan. Denk aan plannen van aanpak en onderhoudsscenario's, die intellectueel eigendom blijven van de (potentiële) opdrachtnemer. En uiteraard geldt dat ook voor prijsinformatie.

Om op langere termijn uitsluiting van ondernemingen die nog niet hebben deelgenomen aan RGS-trajecten te voorkomen is het raadzaam om bij de selectie van de potentiële opdrachtnemers ruimte te laten voor deelname van andere ondernemingen.

In de RGS Leidraad wordt ook nog uitgebreid ingegaan op de fase die vooraf gaat aan de selectie van opdrachtnemers. In deze fase maakt de opdrachtgever een keuze tussen de verschillende vastgoedbusinessmodellen. Aangezien in deze fase de markt nog niet betrokken is, spelen de mededingingsregels daar geen directe rol.

II. RGS modellen en gedragsregels

Moment i: selectiefase/aanbesteding (fase I)

Rol van de opdrachtgever

Partijen worden bij RGS meervoudig geselecteerd, waarbij de aanbestedingsbeginselen (transparantie, objectiviteit, proportionaliteit en gelijkheid) in acht worden genomen. Potentiële opdrachtnemers worden door de opdrachtgever uitgenodigd en geplaatst op een longlist. De opdrachtgever mag geen mededelingen doen over welke ondernemingen zijn uitgenodigd en zijn geplaatst op de longlist. Vervolgens worden op basis van vooraf vastgestelde uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen en selectiecriteria de opdrachtnemers geselecteerd. De geschiktheids- en selectiecriteria betreffen kwalitatieve parameters, zoals financiële gezondheid, maatschappelijke eisen, beroepsbekwaamheid en bevoegdheden en aantoonbare ervaring met RGS. Opdrachtgevers kunnen daarbij gebruik maken van een onafhankelijk keurmerk (VGO) voor RGS van de Stichting RGS en certificeringsinstelling KIWA. Deze dient dan expliciet te worden voorgeschreven/benoemd in de selectie-eisen.

NIET-toegestane gedragingen potentiële opdrachtnemers:

- Neem geen contact op met andere potentiële opdrachtnemers om te verifiëren of zij ook zijn uitgenodigd;
- Pleeg geen vooroverleg met concurrerende potentiële opdrachtnemers of gevormde ketensamenwerkingsverbanden waarbij informatie wordt uitgewisseld over het al dan niet inschrijven op de aanbesteding of over de invulling van de kwalitatieve selectiecriteria die door de opdrachtgever zijn vastgesteld;
- Organiseer geen gezamenlijke boycot van een opdracht.

Aanbestedingsafspraken (bid rigging) zijn afspraken tussen individuele inschrijvers die tot doel hebben het concurrentieproces bij een aanbesteding te beïnvloeden. Bij een aanbestedingsafpraak stemmen de betrokken ondernemingen hun marktgedrag ten aanzien van een aanbesteding (vooraf) met elkaar af. Dergelijke afspraken beperken de mededinging en zijn zeer zware overtredingen van de Mededingingswet waar hoge boetes voor opgelegd kunnen worden. Ondernemingen moeten zelfstandig besluiten of zij inschrijven op een aanbesteding en onder welke voorwaarden zij dat doen.

Toegestane gedragingen potentiële opdrachtnemers:

- Deelname aan een eventuele marktconsultatie georganiseerd door de opdrachtgever. Een marktconsultatie kan georganiseerd worden door een opdrachtgever om informatie te vergaren van de markt ten behoeve van de te organiseren aanbesteding en de daaraan gekoppelde opdrachten. Let op dat het niet toegestaan is om in bijzijn van andere potentiële opdrachtnemers concurrentiegevoelige informatie te delen bijvoorbeeld over de verwachte inzet, groei of krimp van de capaciteit.
- Aangaan van een (keten)samenwerkingsverband met andere ondernemingen met het oog op de inschrijving op de aanbesteding (bijvoorbeeld een combinatieovereenkomst of hoofd-onderaannemersovereenkomst).

Er moet onderscheid worden gemaakt tussen aanbestedingsafspraken als hierboven bedoeld en de zogeheten 'combinatieovereenkomsten'. Een combinatieovereenkomst is een overeenkomst waarbij twee of meer zelfstandige ondernemingen gezamenlijk (als één inschrijver) inschrijven op een aanbesteding. Van belang is dat de prijs waartegen gezamenlijk wordt ingeschreven bij een combinatieovereenkomst, gezamenlijk mag worden bepaald door de deelnemende partijen. Bepaalde combinatieovereenkomsten vallen op grond van de Beleidsregels combinatieovereenkomsten 2013 van de ACM door hun aard niet onder het kartelverbod van artikel 6 Mw. Dit is het geval wanneer:

- i) de betrokken ondernemingen geen concurrenten van elkaar zijn, of
- ii) de betrokken ondernemingen concurrenten van elkaar zijn, maar geen van de betrokken ondernemingen in staat is de opdracht zelfstandig uit te voeren, of
- iii) de combinatieovereenkomst de mededinging niet merkbaar beperkt. De betrokken ondernemingen hebben gezamenlijk niet meer dan 10 procent marktaandeel, of
- iv) de combinatieovereenkomst wordt afgedwongen door de opdrachtgever, of
- v) de combinatieovereenkomst is gesloten tussen ondernemingen die tot hetzelfde concern behoren.

Combinatieovereenkomsten vallen wel onder het kartelverbod, wanneer zij ertoe strekken de mededinging te beperken. Hiervan is bijvoorbeeld sprake wanneer alle ondernemingen die een bepaalde opdracht zelfstandig kunnen uitvoeren, één combinatie vormen voor een aanbesteding met de bedoeling de concurrentie uit te schakelen. Een ander voorbeeld is indien één partij bij de overeenkomst alleen pro forma deelneemt. In dit soort gevallen is dan sprake van een verboden 'pseudo-combinatieovereenkomst'. Nog een voorbeeld van een verboden combinatieovereenkomst is de situatie waarin ondernemingen afspreken voor een onbepaald aantal toekomstige aanbestedingen telkens bij elkaar na te gaan of zij gezamenlijk willen inschrijven.

Indien er sprake is van een ketensamenwerkingsverband van onderhoudsbedrijven die zich volledig hebben toegelegd op verschillende disciplines (bijvoorbeeld een samenwerking tussen één schildersbedrijf en één installatiebedrijf) dan zijn deze bedrijven niet aan te merken als elkaars concurrenten. Een dergelijke multidisciplinaire samenwerking is mededingingsrechtelijk zelden problematisch. Binnen een dergelijk samenwerkingsverband mogen partijen dan ook onderling meer informatie uitwisselen, ook als het concurrentiegevoelige informatie betreft.

Moment ii: planontwikkelingsfase/aannemingsovereenkomst (fasen II-IV)

Rol opdrachtgever

In de procesfasen II-IV wordt de planontwikkeling ter hand genomen. In de raamovereenkomst zijn gedetailleerde spelregels voor alle procesfasen vastgelegd. De spelregels voor de raamafspraken beperken zich veelal tot de planontwikkelingsfase. Daarbij is onder meer vastgelegd hoe de prijsvorming van het werk tot stand komt en hoe de vergoedingen voor ontwerp en engineering tot stand komen.

Prijsvorming werk

Er komen drie varianten voor ten aanzien van de prijsvorming van de werken:

In de eerste variant beschikt de opdrachtgever over een bestand met standaard eenheidsprijzen van veel voorkomende werkzaamheden en met gestandaardiseerde opslagen en toeslagen dat onafhankelijk wordt getoetst op marktconformiteit. De opdrachtgever schrijft voor dat deze eenheidsprijzen worden gehanteerd bij de uitvoering van de werken. Een opdrachtnemer is in dit geval niet betrokken bij de prijsvorming van het werk en kan alleen nog beslissen om het werk al dan niet uit te voeren tegen de vastgestelde prijzen.

In de tweede variant wordt er een eenheidsprijzenbestand gemaakt door de opdrachtgever door prijzen op te vragen bij de geselecteerde opdrachtnemers. Besef dat de opdrachtnemers (ook) elkaars concurrenten (kunnen) zijn hetgeen betekent dat concurrentiegevoelige informatie, zoals informatie over prijzen en opslagen en toeslagen, niet mag worden gedeeld tussen de opdrachtnemers. Ten aanzien van deze variant van prijsvorming is het raadzaam om als opdrachtgever de volgende richtlijnen te hanteren:

- Om te komen tot standaard eenheidsprijzen en gestandaardiseerde opslagen en toeslagen vraagt de opdrachtgever bij iedere individuele opdrachtnemer prijzen op die vervolgens door de opdrachtgever geaggregeerd worden en worden getoetst op marktconformiteit;
- Deel geen concurrentiegevoelige informatie van één opdrachtnemer met andere concurrerende opdrachtnemers.

In de derde variant wordt er gewerkt met een inschrijving op gestandaardiseerde werkschrijvingen waarbij de opdrachtnemer zelf de prijzen invult. In deze variant geldt eveneens dat prijsinformatie niet mag worden gedeeld met de andere gecontracteerde concurrerende opdrachtnemers.

Vergoedingen voor ontwerp en engineering (O&E)

Bij RGS verrichten opdrachtnemers extra taken ten opzichte van traditioneel werken (beschreven in de Algemene Kosten – AK). Die extra taken vallen uiteen in eenmalige taken om de samenwerking in te richten (denk aan het inrichten van het proces, de wijze van kwaliteitsmeting, de overeenkomsten) en taken die zich in elk volgend project herhalen (coördineren specialistische onderzoeken door extern deskundigen, scenario's maken, scenario's begroten, overleg met stakeholders e.d.). Deze extra taken dient de opdrachtgever te vergoeden. Gekoppeld aan het proces stellen partijen eenmalig een ontwerp- & engineeringlijst (O&E) samen. Dit is een lijst van taken, zonder kosten of prijzen. Ten aanzien van de kosten voor ontwerp en engineering doet de opdrachtnemer per project een voorstel aan de opdrachtgever en onderhandelt vervolgens één op één met de opdrachtgever tot er een akkoord is. Er mag dus niet gezamenlijk onderhandeld worden tussen alle opdrachtnemers en de opdrachtgever en de prijsinformatie mag niet gedeeld worden.

Toedeling werken

Toedeling van werken is uitsluitend voorbehouden aan de opdrachtgever. Opdrachtnemers mogen werken niet onderling verdelen. Indien het wenselijk is om werken toe te delen aan de verschillende opdrachtnemers, dan dient de opdrachtgever daar de regie over te voeren. Datzelfde geldt voor het toedelen van verschillende verzorgingsgebieden aan de geselecteerde opdrachtnemers. Het is onder het mededingingsrecht niet toegestaan, ook niet op verzoek van een opdrachtgever, om onderling afspraken te maken over de verdeling van werkgebieden.

NIET-toegestane gedragingen opdrachtnemers:

Opdrachtnemers moeten zich beseffen dat zij elkaars concurrenten zijn op de markt waarop zij actief zijn. Dit betekent dat zij ook bij resultaatgericht samenwerken bij een opdrachtgever, voor de mededingingswetgeving nog steeds elkaars concurrenten blijven. Daarom moeten zij de volgende gedragsregels in acht nemen:

- Het is niet toegestaan om concurrentiegevoelige informatie met andere concurrerende opdrachtnemers te delen, zoals eenheidsprijzen van veel voorkomende werkzaamheden, de prijzen van opslagen en toeslagen en de overeengekomen vergoedingen voor O&E,
- Het is niet toegestaan om werken onderling te verdelen of onderling een verdeling te maken van werkgebieden, ook niet op verzoek van de opdrachtgever.

Moment iii: projectuitvoering en evaluatie prestaties en beoordeling opdrachtnemers (fasen V-VII)

Rol opdrachtgever

In de uitvoerings-, evaluatie en beoordelingsfase van een project is er niet snel sprake van mededingingsbeperkende gedragingen en is het goed als partijen van elkaar leren, mits dat de opdrachtgever ook ten goede komt. De rol van de opdrachtgever is in dit proces dan ook belangrijk: die zal de regie moeten voeren en duidelijk moeten maken welke doelstellingen bereikt moeten worden. De evaluaties zullen in het teken moeten staan van het bereiken van deze doelstellingen. Zo is het toegestaan om procesinnovaties met elkaar te delen aangezien dit een belangrijk onderdeel vormt van de kostenbesparende voordelen van RGS voor opdrachtgevers. Zorg er echter wel voor dat er tijdens plenaire besprekingen met opdrachtnemers niet gesproken wordt over bedrijfstrategische en concurrentiegevoelige onderwerpen. De geselecteerde opdrachtnemers zijn immers elkaars concurrenten in de verschillende marktsegmenten waarop zij actief zijn. Het delen van informatie en het leerproces moet zich dus strikt beperken tot de betrokken opdrachtgever en het betrokken RGS-project(en).

De uiteindelijke beoordeling van de prestaties van de opdrachtnemers moet één op één geschieden, dus niet in het bijzijn van andere opdrachtnemers, aangezien deze informatie concurrentiegevoelig is.

NIET-toegestane gedragingen opdrachtnemers:

- Bespreek geen zaken die de bedrijfsstrategie betreffen, zoals toekomstige capaciteitsontwikkelingen, toekomstige opdrachten, verwachte prijswijzigingen, individuele ontwikkeling van innovatieve technieken etc.
- Zorg ervoor dat de beoordeling van de prestaties van de opdrachtnemers door de opdrachtgever niet in het bijzijn van concurrerende opdrachtnemers gebeurt.



Stichting RGS

Postbus 30

2740 AA Waddinxveen

Coenecoop 5

2741 PG Waddinxveen

T 0182 - 571 444

www.rgsnl.nl