



**Marktconsultatie
Europese Aanbesteding
Projectverhuizingen en opslagdiensten
ten behoeve het Albeda**

Datum: 2 februari 2018
Document: MC 01

1 Inleiding ROC Albeda

Het Regionaal Opleiding Centrum (ROC) Albeda heeft ca. 35 locaties in Rotterdam en omgeving met ongeveer 20.000 deelnemers en heeft circa 2.000 medewerkers in dienst, zie ook internetsite: (www.albeda.nl).

Het ROC Albeda is een breed kenniscentrum voor beroepsonderwijs en educatie met meer dan 350 opleidingen op het gebied van beroepsbegeleidend en beroepsopleidend onderwijs, leertrajecten voor volwassenen, cursussen en contractonderwijs inclusief deelkwalificaties.

De Europese openbare aanbesteding verhuizingen en opslagdiensten wordt in opdracht van het College van Bestuur van het Albeda uitgevoerd. Het Albeda vormt bij deze aanbesteding de aanbestedende dienst. De interne opdrachtgever binnen het Albeda is de directeur van de stafafdeling Facilitair & Huisvesting en wordt gecoördineerd door de werkgroep waarbij de afdeling inkoop het proces begeleidt.

2 Inleiding marktconsultatie

De werkgroep verhuizingen van het regionale opleidings centrum Albeda heeft op 2 februari 2018 twee leveranciers uitgenodigd voor een marktconsultatie betreffende de Europese aanbesteding projectverhuizingen en opslagdiensten.

Het doel van deze marktconsultatie is inzicht te verkrijgen in de markt en haar ontwikkelingen waardoor aansluiting tussen de behoefte van de opdrachtgever en de mogelijkheden vanuit de markt plaats kan vinden.

3 Vragen Markconsultatie

Ontwikkeling in de markt

Wat zijn de ontwikkelingen en innovaties in uw markt op het gebied van verhuizingen en opslagdiensten en bijbehorende dienstverlening?

Op het gebied van verhuizingen en opslagdiensten zijn er de afgelopen jaren een paar ontwikkelingen die weliswaar niet baanbrekend zijn, maar wel invloed hebben op uw aanbesteding:

- a. De CAO voor Beroepsgoederenvervoer, waaronder onze branche valt maakt in een periode van 1 juli 2017 t/m 1 december 2019 een loonkostenstijging door het toevoegen van een salarisschaal en drie verhogingen van ieder 2,75%, resulterend in een totale verhoging over die periode van meer dan 10%;
 - b. In de roep naar meer vertrouwen zijn contracten transparanter, waarbij opdrachtgever plat gezegd kan zien wat opdrachtnemer aan zijn werkzaamheden bij opdrachtgever heeft verdiend. Dit past in het kader van duurzaamheid en schept onderling vertrouwen;
 - c. Vereenvoudiging van tariefstructuren, die administratief eenvoudiger zijn, zonder aan controle in te boeten;
 - d. Een uitspraak door de Codekamer Verantwoord Marktgedrag, waarbij een Opdrachtgever is aangesproken op het uitvragen van maximumprijzen. Dit heeft geresulteerd in een andere wijze van uitvragen van uurlonen, op basis van CAO schalen;
 - e. In Amsterdam en Rotterdam vinden de eerste initiatieven met elektrisch verhuizen plaats.
2. Hoe dienen wij in een aanbesteding te omschrijven welke minimale technische details moeten in het bestek worden omschreven, zodat uw organisatie een goede aanbieding kan doen?
- a. Omschrijf de door u gewenste werkwijze en reactietermijnen.
Doel van de aanbesteding Omschrijving van de werkzaamheden
Bijzonderheden zoals, ICT kabelmanagement, kunst, examenmeubilair. Soort transportmiddelen Soort verhuismaterialen
3. Welke selectiecriteria kunnen we hanteren?
- a. Referenties; let wel alleen die door de daadwerkelijke opdrachtnemer zijn uitgevoerd;
 - b. Certificaat Erkende Project Verhuizer;
 - c. ISO 9001, ISO14001 & CO₂-prestatieladder.
 - d. VCA 2 ster verplichting
 - e. Eigen voertuigen bij voorkeur 100% euro 6
 - f. VOG
 - g. Geconditioneerde opslag ruimte in een straal van 50 kilometer, 24/7 beschikbaar.
 - h. Referentie met andere school verhuizingen
 - i. MVO beleid bedrijf

Prijs

4. Welke prijs/kwaliteit verhouding is aan te bevelen?
- a. 50%/50% is het meest voorkomend.
 - b. Cao is leidend, onder kostprijs werken is niet verantwoord en in strijd met de code verantwoord marktgedrag
5. Welke prijsmethodiek ziet u veel in de markt (manuren, m3, m2 etc)?
- a. Wij hebben op dit ogenblik alleen contracten op basis van manuren v.w.b. verhuizingen, waarbij m2 en m3 wel de prijsmethodiek is voor opslag van goederen;
 - b. M3 is als prijsmethodiek altijd bron van discussie en is in onze optiek alleen mogelijk als op bekende locaties regelmatig met dezelfde volumes wordt gewerkt.
 - c. Multiman uur / All-in (af standplaats tot standplaats) Gedifferentieerd tarief waarin de wagen, man, materiaal, materieel en overige diensten apart worden gespecificeerd Opslag is altijd per m3 per dag In en uitslag container (handeling)
6. Hoe zorgen wij ervoor dat u als gekozen leverancier scherp en marktconform blijft?

- a. Referende antwoord 1b in combinatie met uitvragen van ervaringen van andere Opdrachtgevers;
 - b. Per project maken wij een offerte welke ter goedkeuring wordt voorgelegd ter uw beoordeling
7. Welke mogelijkheden zien marktpartijen om met minder beschikbaar budget toch aan minimale eisen te kunnen voldoen?
- a. Bundelen van werkzaamheden;
 - b. De inzet van een betrokken en ervaren projectleider van opdrachtnemer;
 - c. Kritischer kijken naar hoeveelheid uitgevraagde dienstverlening.

Dienstverlening

8. Hoe is uw visie/ervaring op de dienstverlening (toegevoegde waarde) m.b.t. verhuizingen voor een onderwijsinstelling, denk aan voornamelijk verhuizingen in de vakanties)?
- a. Een goede projectleider die bekend is met de organisatie is hier van duidelijke toegevoegde waarde;
 - b. Dit is per verhuisbedrijf verschillend en afhankelijk van hun portefeuille opdrachtgevers in met name de vakantieperiode. De vakantieperiode is voor bedrijven die personeel naar het buitenland verhuizen (Expats) altijd een drukke periode.
 - c. Een goede voorbereiding is het halve werk. In overleg met u wordt een realistisch projectplan gemaakt waarin wij alle afspraken vastleggen.
9. Hoe is uw visie op Social Return, wederkerigheid (zoals gastlessen, stageplaatsen etc.)?
- a. Hoort erbij, mits binnen redelijke grenzen. Ervaring leert dat door screeningseisen niet veel kandidaten in aanmerking komen.
 - b. Voorkom te veel third-party initiatieven oftewel het uitbesteden van SR;
 - c. Wederkerigheid zoals gastlessen en stageplaatsen prima, maar dan wel werkstageplaatsen.
 - d. Ik zou als criteria aanhouden dat een bedrijf VTL erkend leerbedrijf moet zijn. Andere criteria zijn ook de participatiewetgeving.

Algemeen

10. Welke algemene tips en adviezen heeft u voor de aanbestedende dienst om de juiste verhuis- en opslagdiensten in te kopen?
- a. Besteed aan op basis van Best Value Procurement. Maak gebruik van de kennis en ervaring van de expert. Vraagt wel een innovatie slag van de kant van Opdrachtgever, maar geeft door het getrapte selectieproces de Opdrachtgever de opdrachtnemer die zij willen i.p.v. op basis van aanbestedingsregels.
 - b. Kijk goed naar referenties, ervaring en de grote van een bedrijf; Geef de voorkeur aan een regionaal georiënteerd bedrijf i.v.m. het reduceren van extra kilometers, uitstoot en vertragingen door toenemende congestie. Let op de juiste keurmerken en vraag om geschoold personeel.