



Uitvoeringsorganisatie
Bedrijfsvoering Rijk
*Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties*

Verslag marktconsultatie

UBR|HIS

Bezoekadres

Rijkskantoor Beatrixpark
Wilhelmina van Pruisenweg 52
2595 AN Den Haag

Postbus 20011

Verslag marktconsultatie

Fitness de Resident

ten behoeve van

FMHaaglanden

Contactpersoon: S. (Sarah) Rose

Datum: 27 september 2018

Kenmerk: 201800267.182

Versie: 1.0

Status: Definitief

Aanleiding

Het fitnesscontract met High Five bij de Resident (VWS/SZW) loopt 30 juni 2019 af. Er moet opnieuw aanbesteed worden. Het idee is om de aanbesteding anders te doen, namelijk op 3A4.

We doen dit niet om het onszelf onnodig lastig te maken, maar juist om het de markt makkelijker te maken om in te schrijven op deze overheidsopdracht. Aanbesteden is voor veel bedrijven een bureaucratisch vraagstuk, terwijl het in de basis niet lastig is. Is dat normaal gesproken proportioneel? Wij vinden van niet en gaan proberen om het aanbesteden weer terug te brengen naar die eenvoudige basis. Daarbij accepteren we ook dat *sensemaking* een onderdeel is van het aanbestedingsproces.

Opening en presentatie

De verantwoordelijke manager bij FMHaaglanden doet het welkomstwoord en start de PowerPointpresentatie (zie bijlage). Hij legt het programma voor die middag uit en vertelt kort iets over FMHaaglanden, over de verschillende locaties, relevante feiten en cijfers en over het fitness product.

Daarna laat de contractmanager van FMHaaglanden a.d.h.v. foto's de huidige inrichting van de fitnesszaal bij de Resident zien. Hij laat relevante kengetallen zien en vertelt iets over de verouderde huidige apparatuur. Ook legt hij de scope van de opdracht uit en laat hij de resultaten van het klanttevredenheidsonderzoek zien (zie bijlage).

Inkoopadviseur Sarah Rose neemt vervolgens het woord en legt het experiment "aanbesteding op 3A4" en de aanpak uit (zie bijlage). Niet iedereen heeft ervaring met een aanbesteding en men vindt het experiment een goed idee. Wel moet FMHaaglanden goed nadenken over wat er precies op die 3A4 komt te staan en zullen de leveranciers goed moeten nadenken over de informatie die zij aanleveren.

Dialogoog

De marktpartijen geven aan dat ze graag genoeg tijd en ruimte willen om een goede inschrijving te doen, omdat deze manier van aanbesteden voor hen ook nieuw is.

De minimale informatie die volgens de diverse leveranciers op die 3A4 moet staan is:

- de doelstellingen van de opdrachtgever;
- de looptijd van het nieuwe contract. De voorkeur gaat uit naar 5 jaar vanwege de leaseapparatuur, maar 4 jaar kan ook;
- de typering van de apparatuur. Welke kwaliteit is gewenst en wat wordt daaronder verstaan?
- het percentage functioneel en conventioneel trainen en de ruimte voor groepslessen;
- gekwalificeerd personeel (MBO/ HBO);
- de potentiële doelgroep (de visie van VWS/ SZW, de behoefte van de gebruikers en van de nog niet gebruikers/ overige pandbewoners);
- de meest recente kengetallen, zoals o.a. het aantal sporters, de huidige omzet en de m² ruimte.

Daarnaast is het wenselijk om tijdens de aanbestedingsprocedure een bezoek aan de ruimte te kunnen afleggen.

Een belangrijke ontwikkeling die volgens de leveranciers zichtbaar is, is dat sporters persoonlijke aandacht steeds belangrijker vinden en apparatuur steeds minder belangrijk. De leveranciers mogen, a.d.h.v. hun visie, met eigen ideeën komen t.b.v. de invulling van de fitness bij de Resident.

Het is wellicht een idee voor FMHaaglanden om de opdracht in percelen op te delen, zodat de apparatuur een apart onderdeel is. Hier denken de partijen niet allemaal hetzelfde over.

Diverse leveranciers geven aan dat zij het fijn vinden om een onderbouwing van hun inschrijving te kunnen geven, bijvoorbeeld in de vorm van een presentatie. Met name vanwege de apparatuur kunnen er in de prijs (grote) verschillen zijn tussen de diverse leveranciers en zij vinden menselijk contact een gemis in een "standaard" aanbesteding. We bespreken ook de optie van een "doorlopende nota van inlichtingen", zodat er gedurende de procedure bij eventuele onduidelijkheden nog vragen gesteld kunnen worden. Dit idee wordt goed ontvangen.

Een andere suggestie van de leveranciers is om verschillende rondes in de aanbesteding toe te passen, als een zogenaamde tweetrapsraket. Dit zorgt voor minder initiële inspanning en belasting bij de leveranciers. Ook opperen ze de mogelijkheid dat de gebruikers (sporters) de kans krijgen om mee te beoordelen.

Tevens zijn de leveranciers op zoek naar iets extra's (maatwerk & flexibiliteit). Niet alleen het draaiende houden van de locatie, maar meer bieden dan alleen fitness, zoals bijvoorbeeld vitaliteit en de nog niet sportende VWS'ers en SZW'ers in beweging krijgen. Hierdoor kunnen leveranciers zich onderscheiden van elkaar. High Five geeft aan dat er regelmatig pandbewoners naar de fitnesslocatie toe komen voor o.a. lunchwandelingen en zomeractiviteiten. Hier worden offertes voor aangevraagd. De verrekening van deze activiteiten gaat buiten FMHaaglanden om en wordt rechtstreeks met VWS of SZW afgestemd.

De aanwezige marktpartijen werken graag vanuit doelstellingen. Het gaat hierbij om zowel sportieve doelstellingen van de sporters als om de organisatiedoelstellingen van VWS/SZW en FMHaaglanden. Een aanwezige vindt het een pré als hier vervolgens tijdens het contract op gestuurd wordt met behulp van KPI's.

Bezoek fitnesslocatie

Na de presentatie hebben de leveranciers de mogelijkheid om de fitnesslocatie te bezichtigen. Een aantal van hen gaat mee. Voor sommigen is de locatie bekend terrein. Tijdens de aanbestedingsprocedure zorgen we ervoor dat iedereen de kans krijgt om de ruimte te bekijken.

Tot slot

FMHaaglanden bedankt de aanwezige marktpartijen en de branchevertegenwoordiger van NLActief van harte voor hun tijd en voor de nuttige inzichten. Het was een fijn en open gesprek, op basis waarvan FMHaaglanden en UBR|HIS verder kunnen met het voorbereiden van de aanbestedingsprocedure.



FMHaaglanden
Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Marktconsultatie Fitness

Fitte en vrolijke medewerkers:
wat kunt u bieden?

27 september 2018



Welkom





Programma

- Wie is FMH en wat is de opdracht?
- Proces van aanbesteden
- Dialoog aan de hand van de vragen van FMH
- Dialoog aan de hand van jullie vragen

- Optioneel wanneer eerder klaar dan 16.00 uur:
 schouw fitnesslocatie Resident

3

FMH, altijd en overal comfortabel werken



FMHaaglanden in het kort

- Levert facilitaire dienstverlening in rijksgebouwen in de Haagse regio

- Is onderdeel van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties met een eigen jaarrekening

- Werkt in de Haagse regio samen met andere SSO's zoals ICT en Rijksvastgoedbedrijf

4

FMH, altijd en overal comfortabel werken



Locaties



5

FMH, altijd en overal comfortabel werken



Feiten en cijfers

 Medewerkers ± 540 fte, 550 mdw.	 Contracten en leveranciers 470 leveranciers 465 contracten	 Werkplekken met alle facilitaire diensten daaromheen voor circa 30.000 gebruikers	 Rijksgebouwen 26 waarvan 2 DBFMO	 Jaaromzet € 120 mln waarvan 109 mln generieke dienstverlening (91%)
---	--	--	--	--

6

FMH, altijd en overal comfortabel werken



Product fitness bij FMHaaglanden

- FMH verzorgt fitness op 2 locaties:
 - Hoftoren
 - Resident
1. Verzorgen en begeleiden van bedrijfsfitness
 2. Verzorgen van medische fitness
 3. Verzorgen van fysiotherapie
 4. Op huurbasis leveren en onderhouden van fitnessapparatuur

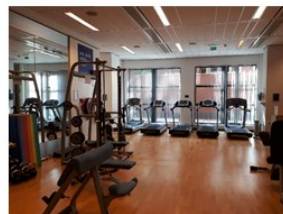
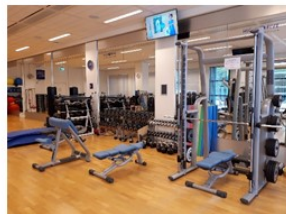
Overige deel verzorgingsgebied rijksbrede regeling fitness:
bijdrage in contributie voor sport naar keuze, maar dus niet in kantoorpand.

7

FMH, altijd en overal comfortabel werken



Huidige inrichting fitness Resident



8

FMH, altijd en overal comfortabel werken



Huidige inrichting fitness Resident

- Aantal bewoners Resident: 2600
- Aantal leden fitness: 560
- Aantal actieve leden: 64%
- Aantal bezoeken: 1662 per maand
- Medische fitness: 23 personen per maand
- Fysiotherapie: 40 behandelingen per maand
- Apparatuur: bijna afgeschreven, moet vervangen worden
- Contributie-inning via leverancier
- Huidige opdracht: Loopt af op 30 juni 2019



Scope van de opdracht

- Scope van de opdracht is in de basis het verzorgen en begeleiden van sportactiviteiten in de Resident
- Facturatie op basis vaste ureninzet per maand onder verrekening van de contributie van de leden
- Inzet medische fitness
- Aanbod Fysiotherapie verrekend via zorgverzekering patiënt
- Lease van fitness- en sportapparatuur
- FMH is slechts aanbieder van de faciliteit fitness en heeft geen HR verantwoordelijkheid richting de sporters



Klanttevredenheidsonderzoek

- Respondenten 214
- Huidige tevredenheidsscore leverancier 8.5
- Deskundige instructeurs
- Graag meer groepslessen op ruimere tijden
- Kwaliteit apparatuur kan beter
- Aanbod apparatuur is voldoende
- Kleedkamers te klein
- Klimaat kan beter



EXPERIMENT: aanbesteden op 3A4

- Normaal gesproken is aanbesteding veel papierwerk. Tientallen pagina's aan juridische en beleidsmatige tekst.

We willen het dit keer anders doen en er geen bureaucratisch feest van maken. In de basis beschrijven we straks het volgende:

- wat voor organisatie zijn we en wat willen we hebben?
- wat vinden wij belangrijk en hoe belangrijk vinden we dat dan?
- wat zijn we bereid te betalen?

Dat alles doen we objectief, transparant, non-discriminatoire en nu ook eens **proportioneel**.



Hoe gaan we het doen?

- Er volgt na deze bijeenkomst geen schriftelijke marktconsultatie.
- Planning is dat we de aanbesteding eind 2018 publiceren.
- Ingangsdatum nieuwe overeenkomst is 1 juli 2019.
- We sluiten een raamovereenkomst van 4 jaar.
- Lease apparatuur en lessen/begeleiding zijn allebei onderdeel van de opdracht.

Doel: proportioneel houden van de aanbesteding en sense making toepassen.

Wat hebben jullie als minimale informatie van ons nodig?

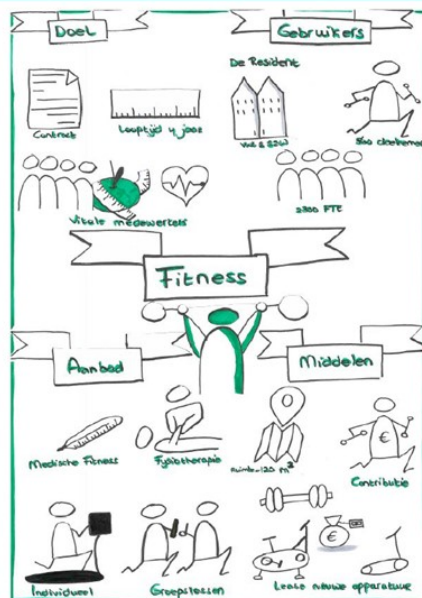


We vragen om jullie medewerking

- We hopen dat dit de aanbesteding laagdrempelig en proportioneel maakt voor jullie als mogelijke inschrijvers;
- Dit betekent ook dat we niet alle regels en wetten in de tekst opnemen;



Samengevat



15

FMH, altijd en overal comfortabel werken



Gesprek aan de hand van vragen FMH

- Waar zou volgens u de dienstverlening uit moeten bestaan en wat zijn actuele of toekomstige ontwikkelingen, ook wat betreft de apparaten?
- In welke gegevens heeft u minimaal inzicht nodig om een goede aanbieding te kunnen doen? Over welke jaargangen dienen deze gegevens betrekking te hebben? Waarom heeft u deze gegevens nodig?
- Wat is voor u een minimale en wenselijke looptijd van de overeenkomst en welk effect verwacht u van de duur van de looptijd op de prijs en kwaliteit van de inschrijvingen?
- Wat moeten wij voor de aanbesteding aan jullie vragen om een juist besluit te nemen wie deze opdracht het best kan uitvoeren?
- Hoe zorgt u ervoor dat zoveel mogelijk medewerkers gebruik gaan maken van de fitness en wat heeft u daarbij van ons nodig?

16

FMH, altijd en overal comfortabel werken



Gesprek aan de hand van jullie vragen

Jullie hebben ons vooraf goede vragen gesteld die we zoveel mogelijk in onze presentatie hebben geprobeerd te beantwoorden.

- Zijn er nog aanvullende vragen?
 - Over de inhoud van de opdracht?
 - Over de manier van aanbesteden?



Tot slot

- Bedankt voor het meedenken
- Alvast bedankt voor het meewerken aan het experiment
- We delen de uitkomsten via TenderNed en NLActief
- Houd TenderNed in de gaten voor de publicatie van de aanbesteding!