



Samenvatting Marktconsultatie Cateringdienstverlening FMHaaglanden (FMH)

Ten behoeve van de aanbesteding Cateringdienstverlening FMH.

Hoofdstuk 1 Inleiding

Er is een marktconsultatie geweest voor de aanbesteding Cateringdienstverlening FMH op 5, 12 en 19 juli 2019.

Het doel van deze marktconsultatie is het verzamelen van kennis en inzichten van marktpartijen ter voorbereiding op de aanbesteding. Deze kennis en inzichten worden vervolgens gebruikt bij de vorming van de inkoopstrategie en de uiteindelijke aanbestedingsdocumenten.

Rijkswaterstaat (RWS) benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding en er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt RWS (waar relevant) in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken. RWS behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

1.1 Proces

Voorafgaand aan de marktconsultatie zijn er vragenlijsten ingevuld en geretourneerd. Deze vragenlijsten waren een voorwaarde voor deelneming van de marktconsultatie en als leidraad voor het individuele gesprek. Er is gekozen om met elk partij een individueel gesprek te voeren omdat dit het beste resultaat oplevert.

Er is met een hoge respons gereageerd op de uitnodiging van de marktconsultatie en uiteindelijk zijn er 8 gesprekken geweest met de marktpartijen.

De vragenlijsten waren opgedeeld in verschillende onderwerpen zo is ook de opbouw van dit verslag ingedeeld.

1. Vragen over interesse in de opdracht
2. Vragen over de beoogde opzet van de aanbesteding en type overeenkomst
3. Vragen over Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI)
4. Algemene vragen

Het verslag is gebaseerd op de hoofdlijnen uit de gesprekken en vormt hierdoor rode draden die als advies ingezet kunnen worden in de komende aanbesteding.

Hoofdstuk 2 Algemeen

De volgende 8 marktpartijen hebben meegedaan aan deze marktconsultatie:

- o Albron Nederland B.V.
- o Compass Group Nederland B.V.
- o De Groene Artisanen B.V.
- o Hutten Groep B.V.
- o ISS Nederland B.V.
- o Sodexo B.V.
- o V'Business B.V.
- o Vermaat Bedrijfshoreca B.V.



Hoofdstuk 3 Vragen en Antwoorden

Vragen over interesse in de opdracht

3.1 Overweegt u, gebaseerd op de informatie uit deze marktconsultatie, in te schrijven op de aanbesteding? Zo nee, waarom niet?

Vrijwel alle marktpartijen hebben aangegeven in te willen schrijven. Of ze ook daadwerkelijk inschrijven hangt voor een aantal partijen nog wel af van de uiteindelijke inhoud en vorm van de aanbesteding en de wegingsfactoren met betrekking tot de prijs/kwaliteit verhouding.

3.2 Hoe moeten wij volgens u deze aanbesteding op de markt zetten?

Het advies van de markt aan aanbesteder is om:

- *een heldere visie en doelstellingen te formuleren;*
- *een concrete beschrijving van de opdracht te geven;*
- *goede achtergrondinformatie van de doelgroep te verstrekken;*
- *verifieerbare bewijslast te vragen;*
- *focus op kwaliteit en elimineer prijs door bijvoorbeeld een plafond- en bodembedrag te hanteren.*

Alle voorkomende contractvormen zijn genoemd, van het betalen van een pachtvergoeding tot een vaste aanneemsom voor MVI en alles daar tussen in.

Als aanbestedingsmethode geven de meeste partijen aan de voorkeur te hebben voor een methode in twee fases, dus met een selectieprocedure.

Vragen over de beoogde opzet van de aanbesteding en type overeenkomst

3.3 Zou u de aanbesteding verdelen in percelen? Graag onderbouwen waarom.

Verreweg de meeste marktpartijen geven aan de aanbesteding niet te verdelen in percelen en als één perceel in de markt te zetten. De markt ziet o.a. de volgende voordelen:

- *meer mogelijkheden om het contract commercieel in te steken;*
- *realiseren van maximale efficiëntie binnen de dienstverlening;*
- *verhoging van de flexibiliteit;*
- *realiseren van uniformiteit in dienstverlening, aanbod en prijsstelling;*
- *synergie en samenwerking tussen de locaties.*

3.4 Welke aspecten moeten volgens u in een exploitatieplan, als onderdeel van het (sub)gunningcriterium kwaliteit aan de orde komen?

De aspecten die in het exploitatieplan naar voren moeten komen dienen in het verlengde te liggen van de doelen en ambities die aanbesteder met deze aanbesteding wil realiseren. Het advies van de markt is om meetbare doelstellingen uit te vragen. Vraag om een onderbouwing van de cijfers, op welke wijze er gemeten wordt (verifieerbaar) en welke groei er gedurende de contractperiode op de verschillende aspecten mogelijk is.

Enkele veel genoemde aspecten zijn:

- *beschrijving van het aangeboden concept;*
- *(sociaal)ondernemerschap;*
- *gezondheid en vitaliteit;*
- *MVI en MVO;*



- *circulariteit;*
- *(overnameplan)personeel;*
- *gasttevredenheid;*
- *samenwerking lokale Horeca.*

3.5 Welke aanbevelingen heeft u ten aanzien van de in deze marktconsultatie gepresenteerde aanbesteding?

Enkele genoemde aanbevelingen zijn:

- *een presentatie van het exploitatieplan/concept als onderdeel van de gunningcriteria;*
- *reserveer voldoende tijd;*
- *zorg voor voldoende draagvlak;*
- *restrictie aan het aantal pagina's per gunningcriterium ruimer insteken.*

3.6 Heeft u vragen/opmerkingen over de contracttermijn?

Marktpartijen geven aan de voorgestelde termijn van 4 jaar + 2 optiejaren goed te vinden.

Over de contractvorm heeft de markt nog wel een aantal ideeën:

- *zorg voor een flexibel contract waar aanpassingen eenvoudig mogelijk zijn;*
- *denk na over een contract op basis van partnership;*
- *koppel het lichten van optiejaren aan behaalde resultaten;*
- *bij investeringen door de markt een langere initiële looptijd aanhouden.*

Vragen over Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI)

3.7 Kunt u voldoen aan de eisen die gesteld worden in het milieucriteriadocument van de Rijksoverheid? Zo ja, op welke eisen kunt u meer bieden dan het gevraagde? Zo nee, op welke eisen niet en waarom niet? Welke MVI criteria zouden wij volgens u toe moeten passen? Graag onderbouwen waarom.

In het algemeen kunnen marktpartijen voldoen aan de gestelde eisen in het milieucriteriadocument en enkele partijen kunnen ook meer bieden op een aantal eisen. Er zijn echter een aantal aspecten die hierbij wel een rol spelen:

- *mogelijkheden zijn soms afhankelijk van de beschikbare financiële ruimte;*
- *uitdaging zit vooral bij de beschikbaarheid in de markt (toeleveranciers);*
- *ketens zijn nog niet overal in kaart gebracht;*
- *toepassen: CO2 reductie; verspillingen; verpakkingen; eiwittransitie.*

3.8 Welke MVI gerelateerde gunningcriteria zou RWS mee kunnen nemen in de aanbesteding? Waarom juist specifiek die?

De marktpartijen geven bij de vorige vraag hierop reeds deels een antwoord. Aspecten waar de meeste impact te maken valt moet aanbesteder meenemen bij deze uitvraag. Enkele andere genoemde aspecten zijn:

- *uitvragen van een (continue) verbeterplan/stappenplan;*
- *ecologie en biodiversiteit;*
- *gezondheid, welzijn en leefomgeving;*
- *sociale ketenaspecten.*



Algemene vragen

3.9 Hoe gaat u inspelen op de bruisende omgeving met veel lokale (Horeca) leveranciers?

De markt durft de concurrentie met de lokale Horeca zeker aan maar zien tegelijkertijd ook kansen om met de lokale Horeca samen te werken. Wat is daar voor nodig:

- *creëer een aantrekkelijke plek waar medewerkers graag naar toe komen;*
- *goed inspelen op wensen en behoeften van je gasten;*
- *proactief ondernemerschap;*
- *het inzetten van bijvoorbeeld pop-ups;*
- *een dagelijks vers en gevarieerd aanbod tegen een optimale en concurrerende prijs/kwaliteit verhouding.*

3.10 Heeft u ervaring met de inzet van lokale cateraars of Horeca, met verschillende concepten, eventueel periodiek wisselend op locaties?

De markt heeft zonder uitzondering veel ervaring met de inzet van lokale ondernemers op verschillende gebieden. Waar wel over nagedacht moet worden is:

- *de inzet van lokale ondernemers kan de toepassing van de MVI-criteria soms in de weg staan (rapportages zouden 'vervuild' kunnen worden);*
- *voedselveiligheid mag nooit ter discussie staan (HACCP kan nog wel eens een 'dingetje' zijn voor lokale ondernemers).*

3.11 Heeft u ervaring met SROI projecten en dan specifiek die vallen onder de banenafspraken? Zo ja, kunt u daar een voorbeeld van geven?

De markt heeft veel ervaring met de inzet van mensen uit de doelgroep. Er worden verschillende mooie initiatieven en projecten als voorbeeld genoemd.

3.12 Zijn er nog zaken niet aan de orde gekomen?

De markt noemt een aantal suggesties voor deze aanbesteding:

- *optie: locatiebezoek, beoordelen, gesprek met opdrachtgever;*
- *creëer voldoende vrijheid om te kunnen ondernemen;*
- *communicatie veel breder inzetten en benutten.*