

Verslag marktraadpleging provincie Utrecht

ten behoeve van de
Europese openbare aanbesteding
Met betrekking tot

Circulair onderhoud en circulaire aanvulling Kantoorinrichting (meubilair) provincie Utrecht *11947*



PROVINCIE  UTRECHT

INLEIDING

In de periode maart-juni 2018 heeft de provincie Utrecht een markraadpleging uitgevoerd ter voorbereiding van de aanbesteding Circulair onderhoud en circulaire aanvulling Kantoorinrichting (meubilair). Deze verkenningen zijn voor een deel schriftelijk gedaan en bestonden voor een deel uit bedrijfsbezoeken aan bedrijven die reageerden op de aankondiging van de raadpleging op TenderNed.

Het doel van de raadpleging was om aan de hand van standaardvragen informatie te vergaren over:

- a) de wijze waarop de provincie haar bestaande kantoorinrichting zo lang mogelijk kan laten meegaan;
- b) de te hanteren aanbestedingstrategie, en daarmee de haalbaarheid van een aanbesteding waarin meubelonderhoud en aantoonbare circulaire resultaten (bestaand en toekomstig) de boventoon voeren.

UITVOERING

De raadpleging leverde een klein aantal reacties op. Enkele bedrijven gaven aan geen interesse te hebben in de raadpleging en/of aanbesteding. Het merendeel leverde informatie aan die is gebruikt om de aanbestedingsstrategien en de uitvraagwijze aan te scherpen.

RESULTATEN

Hieronder leest u de voornaamste resultaten uit de verkenning. Concurrentiegevoelige informatie en gegevens die niet relevant waren/zijn voor de aanbesteding zijn achterwege gelaten.

Resultaten

- Ontwikkel een toekomstvisie voor het gebruik van je gebouw en je werkplekconcepten. Dit geldt zeker ook voor het restaurant, het vergadercentrum en de algemene ruimten. Houd deze visie open: laat ruimte voor vernieuwing: geef bedrijven de kans te laten zien aan welke duurzame, circulaire producten ze werken.
- Bepaal als provincie zelf wat je circulair vindt.
- Verander de mindset van medewerkers. Die willen namelijk nieuw meubilair.
- De duur van het contract is idealiter zo'n tien jaar.
- Laat in de aanbesteding ruimte voor een proefopstelling en bekijk de hele supply chain.
- Kies voor één duurzaamheidspartner.
- Knip de opdracht op in losse disciplines: maatwerkmeubilair, kantoormeubilair, extra's zoals magazijn, kantine, etc.
- Laat een quick scan uitvoeren om de staat van het huidige meubilair te bepalen
- Gunningscriterium: welke methode past leverancier toe om te bepalen welke meubelstukken nog mee kunnen, welke moeten worden vervangen (refurbish), etc.
- Vraag een onderhoudsplan uit.
- Wat doet een leverancier eraan om innovatieve materialen toe te voegen aan het begin van de keten?
- Laat leveranciers de hele supply chain (inclusief afvalverwerking) beschrijven.
- Breng het meest voorkomende onderhoud in kaart: vraag dit na bij bedrijven die dit al hebben gedaan.
- Digitaliseer informatie over de samenstelling van je meubelvoorraad en het onderhoud ervan.
- Geef werkplekken een andere functie.
- Leasen van meubels is in opkomst, ook in combinatie met hij flexibel maken van je werkconcept.
- Het vervangen van elkaars onderdelen (dus: tussen leveranciers) blijft lastig.
- Vraag tot in detail uit wat je onderhouden wilt hebben.
- Circulariteit vraagt om het aangaan van partnerships / consortia
- Een stoel gaat gemiddeld een jaar of acht mee. Na refurbishing kan die periode worden opgerekt tot 12 tot 15 jaar.
- NPR NEN 1813, de richtlijn voor kantoormeubelen die in 2016 is herzien, gaat nog steeds mee. Gerefurbishte meubels moeten hieraan voldoen.
- Alle aanbiedende partijen zijn nagenoeg altijd producerende partijen (geen servicepartijen).
- Voor 'repurpose' is veel creativiteit nodig.
- Eén ding kunnen meubelproducenten zelf niet: het uit elkaar halen en afvoeren / verwerken van meubels.
- Best value is preferabel boven een 'dichtgetimmerde' aanbesteding. Nadelen zijn wel dat de branche er amper ervaring mee heeft en de kennis die ervoor nodig is vaak niet in verhouding staat tot de grootte / waarde van de opdracht.
- Zorg er als opdrachtgever voor dat je een goed idee hebt van de stappen die je wilt zetten op het gebied van circulariteit gedurende de contractperiode

- De beschikbaarheid van onderdelen is bij courante producten geen probleem, bij producten van 10-15 jaar oud wel: neem bijvoorbeeld elektra voor verstelbare bureaus.
- Zorg ervoor dat je weet wat je hebt staan aan meubels.
- In alle aanbestedingen wordt in de nota van inlichten gevraagd om een indicatie van de opdrachtwaarde/-grootte per jaar over de afgelopen contractperiode. Dat zegt op zich weinig [hierover verschillen aanbieders duidelijk van mening]. Zeker als je naar meer circulariteit wil. Een suggestie is om een kwaliteitsindicatie van het bestaande meubilair te geven: wat kan nog mee, wat moet (op termijn) worden vervangen, etc.?
- Betalen voor gebruik is een heel mooie circulaire oplossing, mits je leaset bij de producent. Lease is vooral interessant als je alle werkplekken in één keer vervangt en niet gradueel. Alternatieven zijn een 'statiegeldsysteem' of koop-terugkoop, waarbij de meubels teruggaan naar de fabrikant.
- Koppel manuren aan specifieke zaken: inrichting en advies, meubelmanagement, etc.
- Zorg voor overzicht: bijvoorbeeld gegevensdragers op meubelstukken.