

Verslag marktconsultatie Warme Dranken Apparatuur

Dit verslag betreft een samenvatting van de gehouden marktconsultatie. Het marktconsultatiedocument is uitsluitend geschreven in het kader van dit project. Rijn IJssel is niet gebonden aan de uitkomsten van de marktconsultatie. Alle op basis van de consultatie gemaakte keuzes zijn verwerkt in de aanbestedingsdocumenten.

Verstreckte informatie in het kader van de marktconsultatie kan mogelijk afwijken van in de aanbestedingsdocumenten opgenomen gegevens. Dit document dient daarmee louter ter informatie, en er kunnen geen rechten aan ontleend worden.

Claims over het gebruik van informatie, vertrouwelijkheid, of verzoeken om vergoedingen in verband hiermee, worden niet gehonoreerd.

Vijf ondernemingen hebben deelgenomen aan de marktconsultatie. In het kader van vertrouwelijkheid worden de namen van die ondernemingen niet prijsgegeven.

Inleidende informatie: verdeeld over 22 locaties zijn 57 koffieapparaten - allemaal eigendom van Rijn IJssel - geplaatst. Rijn IJssel heeft uitgebreide (her)huisvestingsplannen; binnen 4 jaar zullen verschillende locaties sluiten of worden verbouwd, en er komt nieuwbouw. Tijdens deze transitieperiode moet de inzet van nieuwe apparatuur gelijk opgaan met de gefaseerde afbouw van de eigen apparatuur. Tijdens de consultatie stonden 3 vragen centraal:

1. Hoe kan worden omgegaan met een integrale consumptieprijs (ICP), wetende dat Rijn IJssel te maken heeft met ingroei van nieuwe automaten.
2. Wat is de meest optimale oplossing voor warme drankvoorzieningen voor Rijn IJssel.
3. Visie op een belevingstest/smaakttest.

De dynamische gesprekken die zijn gevoerd heeft Rijn IJssel onderstaand, samengevat:

Deelnemer-1

Facturatie kan op basis van ICP, waarbij aan het eind van het jaar geëvalueerd wordt en bijgevolg een mogelijke prijs aanpassing wordt doorgevoerd voor het volgende jaar. Op deze manier kan de instroom van de nieuwe automaten steeds ondervangen worden en betaalt men exact voor datgene wat nodig is.

Een andere optie is de facturatie van datgene wat wordt verbruikt op de verschillende locaties en facturatie van de vaste lasten van de automaten die effectief operationeel zijn op de diverse locaties. Via deze methodiek zijn er steeds 2 overzichten per maand, namelijk 1 voor de vaste lasten (Huur, technische service en dagelijks onderhoud) en 1 overzicht voor de ingrediënten.

De wens voor het bieden van kwaliteit is groot en men is er zich van bewust dat men dan al snel uitkomt bij verse bonen. Daarbij is snelheid ook een vereiste, maar dan zal nooit de kwaliteit geëvenaard worden van verse bonen. Een duo-apparaat, waarbij zowel verse bonen als instant koffie wordt aangeboden, kan hierin een oplossing bieden.

Automaten waaruit zowel betaald (studenten) als gratis (personeel, bezoekers) een warme drank moet worden verstrekt; gebruik een eigen pas. Via een Closed User Group is het kiezen van een consumptie met een eigen pas, mogelijk.

Geen smaaktest, maar een verificatietest; twee of meer blends, uit identieke automaten, en van dezelfde leverancier. Aangezien een plafondbedrag wordt omschreven in de aanbesteding, kunnen aanbieders meerdere koffieblends aanbieden binnen dit plafondbedrag.

Deelnemer-2

Category Management: vraag in de aanbesteding prijs uit per automaat. Die prijs staat gedurende contracttijd vast. Meerdere keuzes mogelijk, wat interessant is bij meerdere locaties en verschillende doelgroepen. In het kader van duurzaamheid is het plaatsen van gereviseerde automaten een uitstekende optie. Automaten zijn voor een leverancier rendabel vanaf 25.000 consumpties.

Hanteer geen ICP, maar separate facturen voor én huur en operationele service. De kosten zijn daarmee reëler in kaart te brengen, zeker bij flexibele inzet automaten. Wel ICP, dan telemetrie bij ieder automaat; het aantal consumpties is dan exact uit te lezen. Huur en verzorging o.b.v. vaste prijs, verbruik o.b.v. nacalculatie (teller tikken).

Geef in de aanbestedingsdocumentatie de vervangingsprognose aan: wanneer worden automaten afgestoten en kunnen nieuwe worden geplaatst. Onderhoud op apparaten van derden ligt niet voor de hand, maar vraag in de aanbesteding uit wat de kosten zijn voor onderhoud van bestaande apparaten.

Verificatietest i.p.v. smaaktest: laat de onderneming verschillende melanges aanbieden in dezelfde prijsklasse.

Deelnemer-3

Laat afrekening plaatsvinden per machine. Daarmee doet het al dan niet gefaseerd vervangen/vernieuwen er minder toe.

Deelnemer-4

Facturering op basis van een Open Boek administratie. Voorzie niet alleen de nieuw te plaatsen automaten, maar om alle te handhaven automaten van de koffie van de nieuwe leverancier. Vraag niet uit op basis van consumpties (teller tikken), maar in kilo's koffie.

Laat de aanbieder een menukaart opstellen met een aanbod van automaten, afgestemd op het volume per locatie. Maak een foto van de plekken waar automaten blijven staan.

Deelnemer-5

Maak van koffiedrinken een belevenis. In nauwe samenwerking tussen Rijn IJssel en de leverancier behoort een 'Experience' tot de mogelijkheden; een automaat wordt geplaatst, en na verloop van tijd wordt samen met de gebruikers geëvalueerd of de automaat aan de wensen voldoet. Zo niet, dan wisselen van automaat die gedurende de contractperiode ook weer wordt geëvalueerd.