

Marktconsultatie bedrijfscatering HHNK

Verslag individuele marktconsultatiegesprekken

Datum 17-12-2019

HHNK is op 19 september 2019 een Marktconsultatie gestart voor de bedrijfscatering HHNK. Deze Marktconsultatie is op TenderNed gepubliceerd met kenmerk 235395.

Op grond van de reacties van geïnteresseerde marktpartijen zijn er acht partijen uitgenodigd voor een individueel gesprek.

De volgende partijen zijn door HHNK uitgenodigd voor een individueel gesprek:

- Albron Nederland B.V.
- Appel B.V.
- Cirfood NL
- Eurest
- Hutten Groep B.V.
- Sodexo
- Vermaat
- Vitam

Van deze gesprekken is navolgend verslag gemaakt.

Tijdens de verschillende gesprekken zijn de onderwerpen (punten) besproken, zoals opgenomen in het marktconsultatiedocument:

De belangrijkste huidige trends op het gebied van cateringdienstverlening zijn o.a.: duurzaamheid, gezonde voeding, vitaliteit en circulariteit. Tevens benoemen de meeste partijen het hanteren van een vaste aanneemsom en verandering van bedrijfsrestaurant naar een "multifunctionele ontmoetingsplaats" waar men de gehele dag gebruik maakt van de ruimte.

Partijen geven aan dat mogelijkheden zijn voor openstelling van het bedrijfsrestaurant van 8.00 tot 16.30 uur. Partijen geven hierbij ook aan dat het aanbieden van een volledig aanbod, buiten de reguliere lunchtijd, mogelijk brengt dit extra kosten met zich mee. Om de kosten te beperken zou er mogelijk een aanbod zijn in een andere vorm (self service o.i.d.).

Alle partijen zijn niet alleen bekend met SROI, maar hebben hier ruime ervaring mee. De meeste partijen zien volop mogelijkheden binnen HHNK, maar een aantal partijen geven hierbij wel aan dat er voldoende begeleiding moet zijn.

De partijen zijn allemaal positief over een samenwerking met scholen en dit is voor alle partijen mogelijk. Een aantal partijen geeft aan dat de invulling hier van afhankelijk is van wat het leerdoel is en welke begeleiding beschikbaar is.

Met circulaire inkoop en duurzaamheid zijn alle partijen bekend. Algemeen is het advies niet te veel uit te vragen in het PvE, maar om juist de inschrijvers de kans te geven om kennis en oplossingen aan te leveren.

Voor het opstellen van het PvE geven de meeste partijen aan dat een duidelijke visie, heldere doelstellingen, duidelijke randvoorwaarden en het benoemen van een plafondbedrag wenselijk is. Er wordt ook voorgesteld om met een vaste aanneemsom te werken, waardoor gunning op basis van kwalitatieve gunningscriteria plaatsvindt.

Het werken met een vaste aanneemsom maakt HHNK ook een aantrekkelijke opdrachtgever. Dit verhoogt het ondernemerschap bij cateraar.

Voor wat betreft de gunningscriteria zou de nadruk op kwaliteit moeten liggen. Veel genoemde onderwerpen zijn; de concept invulling, ondernemerschap, MVO en vitaliteit.

Als kansen worden genoemd: vergroten aantal lunchgebruikers en het efficiënter benutten van de ruimte door o.a. ruimere openingstijden, nieuwe doelstelling bepalen waar bedrijfscatering aan kan bijdragen, betere kwaliteit kan bijdragen aan vitaliteit, ruimte voor ondernemerschap.

De volgende risico's worden genoemd: het niet helder genoeg benoemen van de doelstellingen, een te grote verschuiving naar gezond eten waardoor minder gasten in het restaurant komen.

Advies is om meetbare doelstellingen op te geven, een partnership aan te gaan, het hanteren van een 0-meting (klanttevredenheidsonderzoek huidige cateraar), bedenken hoe je verschillende generaties aan je kunt binden, het houden van presentaties als gunningscriterium en het bezoeken van referenties.

De meningen over het wel of niet toepassen van de Best Value Procurement methode zijn verdeeld. De meeste partijen zijn niet enthousiast over de BVP methode. De methode is ook afhankelijk van het hebben van een goede schrijver. Ook zou het geen bijdrage leveren aan het beoogde partnership. Een aantal andere partijen heeft echter goede ervaringen en is wel een voorstander van deze methode.