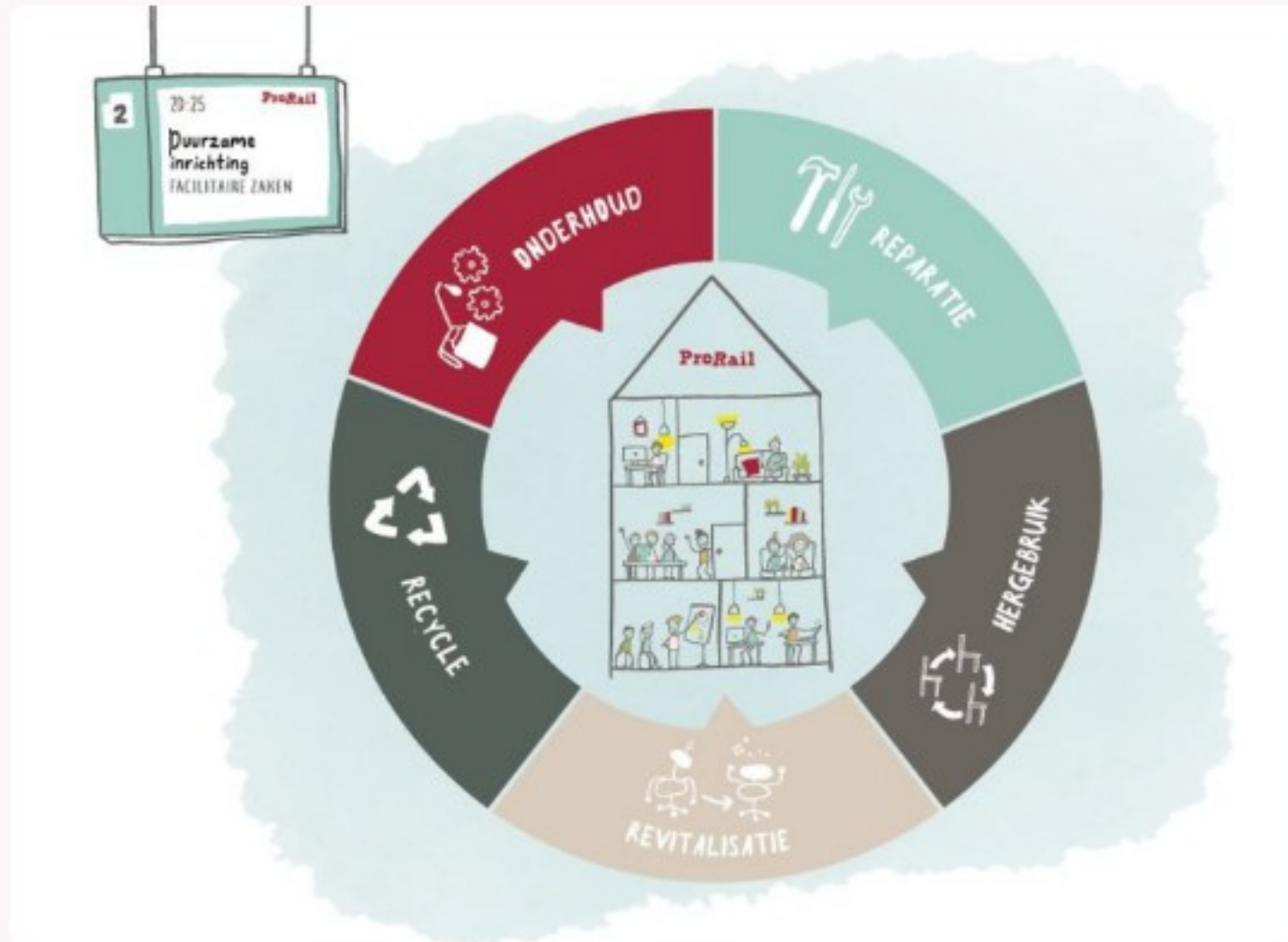
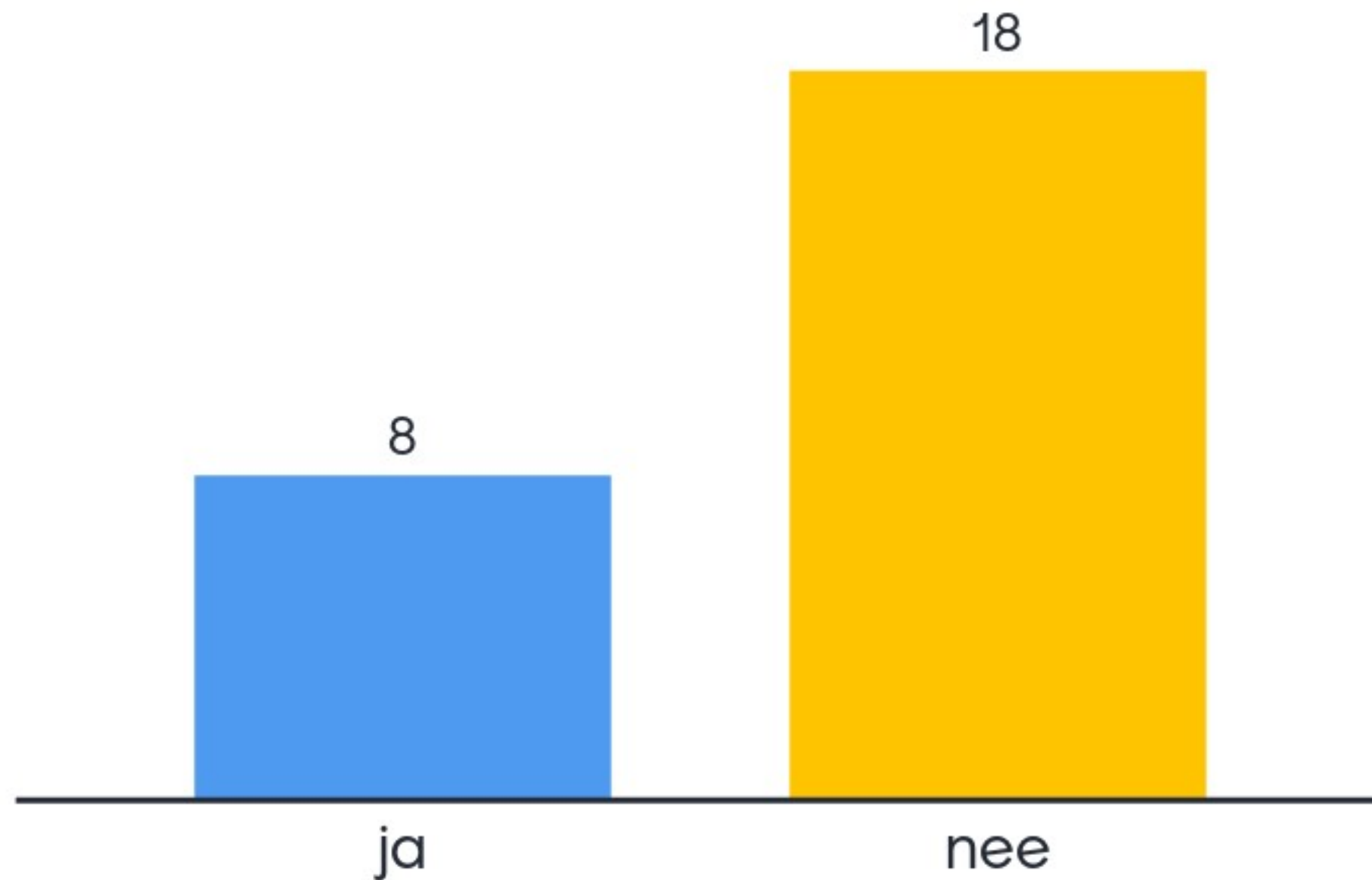




Marktconsultatie Duurzame Kantoorinrichting ProRail

Kennen jullie mentimeter?

ProRail



Terugkoppeling

Vragen & antwoorden

Vragen

1. Graag leren wij u iets beter kennen!
2. Trends en ontwikkelingen in uw branche
3. De inkoopopdracht
4. Mogelijke samenwerking markt voor de inkoopvraag
5. De contractduur
6. Eigendom materialen
7. Prijsstelling en flexibiliteit
8. De inkoopprocedure
9. Overige zaken

1. Deelnemende partijen marktconsultatie



Vraag 2

Trends & ontwikkelingen

Top 5 trends & ontwikkelingen

- Duurzaamheid / Circulariteit / Revitalisatie
- Ergonomie (zitten/staan)
- Smart technologie in de werkomgeving
- Biophillic design
- Well inrichtingsadvies

Vraag 3

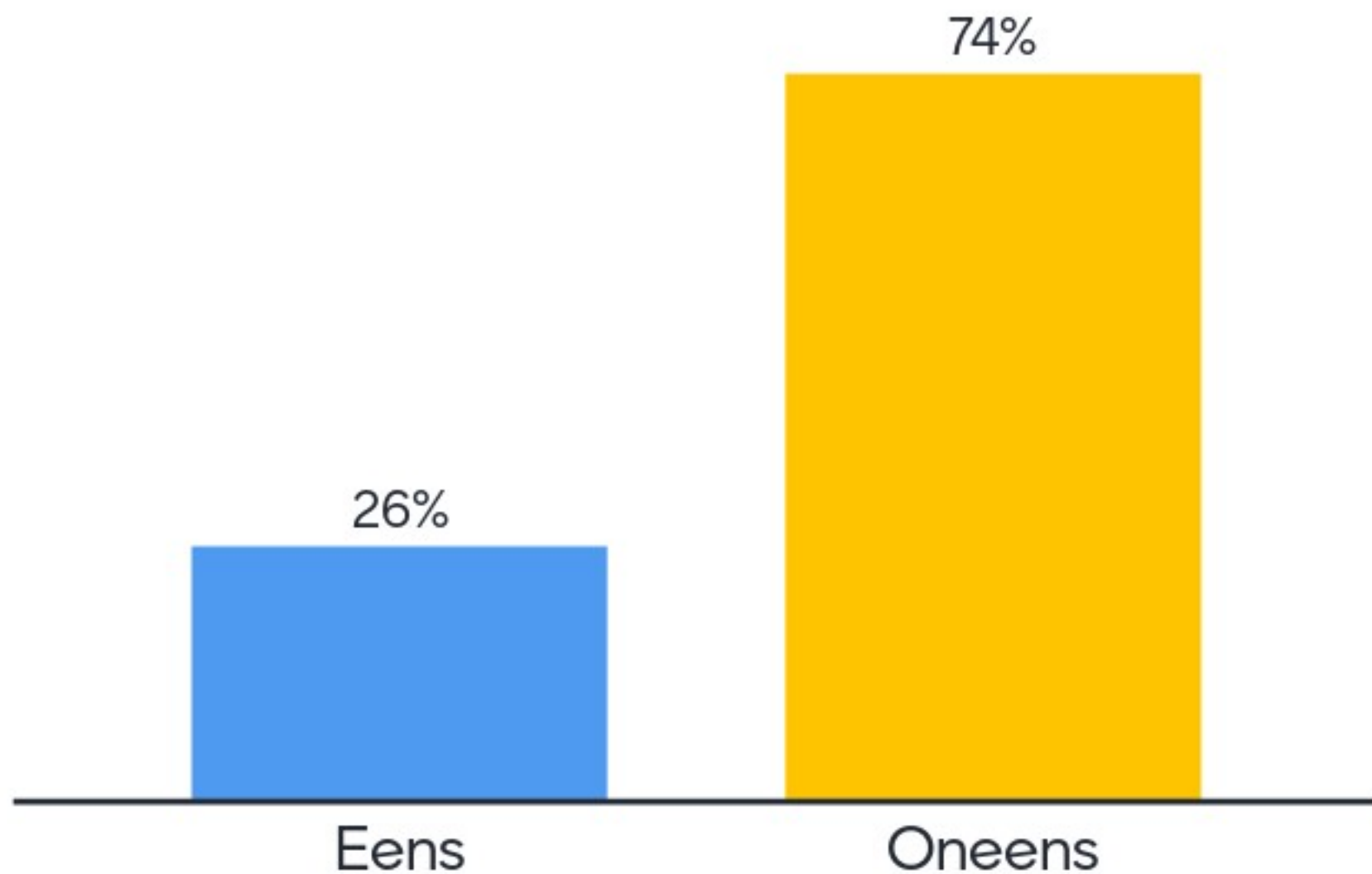
Inkoopopdracht

3a. Uitvraag van de producten en diensten onder de categorie 'kantoorinrichting' in de vorm van één inkoopopdracht

- De grote(re) partijen vinden dit een haalbare vraag en geven aan dat samenwerkingsverbanden vaak al bestaan
- Het MKB/specialisten noemen dat deze vraag innovatieve samenwerkingsverbanden stimuleert, maar stellen wel randvoorwaarden
- Een aantal specialisten geeft aan graag zelfstandig te blijven c.q. zijn/haar dienstverlening als specialist te willen blijven aanbieden

Stelling: de branche is - op dit moment- niet klaar voor de brede en integrale vraag met hoge ambitie van ProRail.

ProRail



Vraag 3

Inkoopopdracht

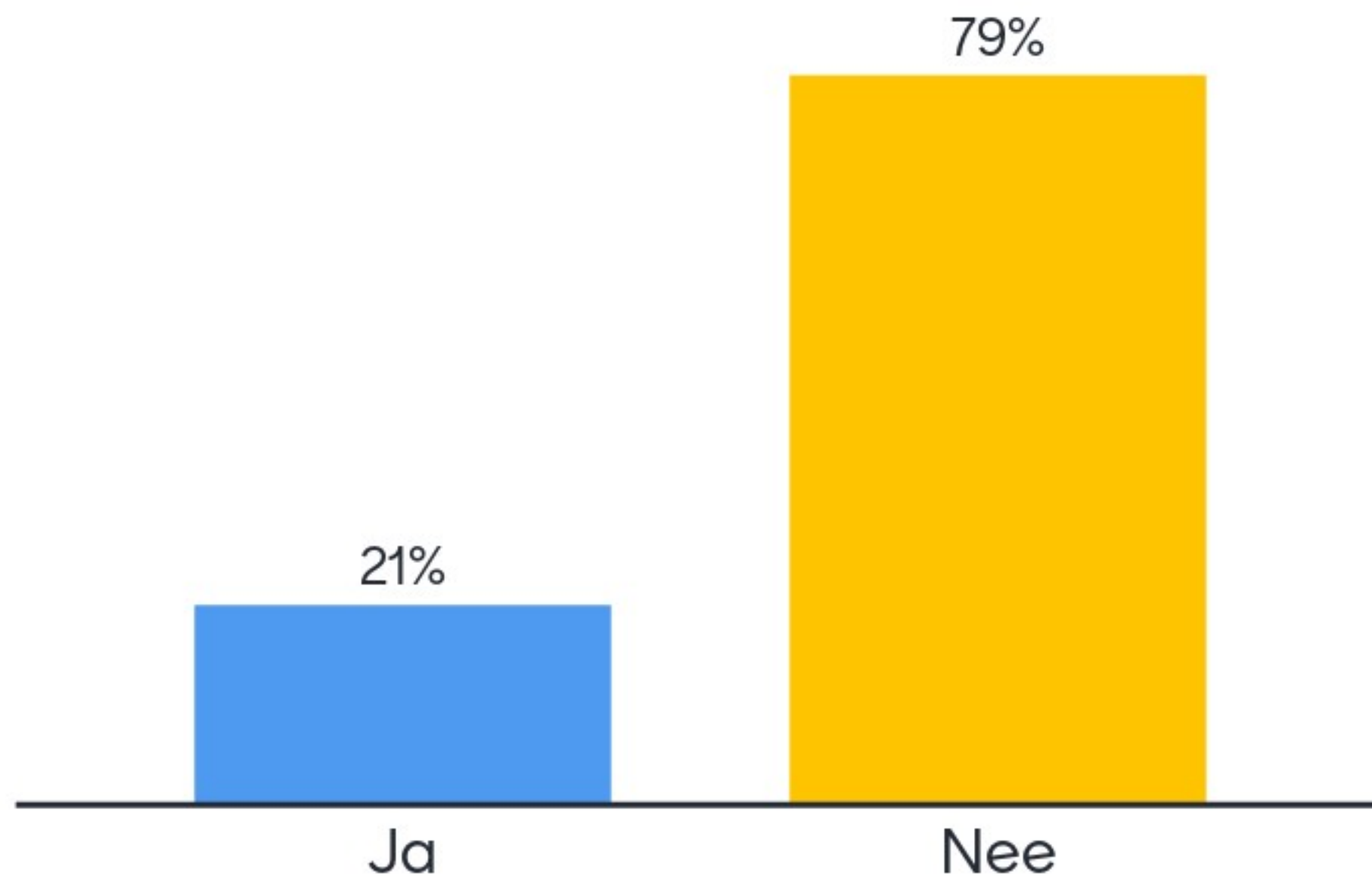
3b. Relatie tussen de onderwerpen van de opdracht (de gewenste scope versus aanbod binnen de branche) en de mate van samenhang tussen producten/diensten

- Enerzijds noemen partijen dat deze scope kan worden aangeboden en juist leidt tot een integrale en duurzame inrichting, waarbij partijen en netwerken aan elkaar worden gekoppeld
- Anderzijds stellen diverse partijen ook dat een aantal onderdelen van de scope (groen, kunst, bewegwijzering en inrichtingselementen zoals fitnessapparatuur) ongebruikelijk is in een totale dienstverlening

Oplossing hierbij is het aanbieden van samenwerkingsverbanden

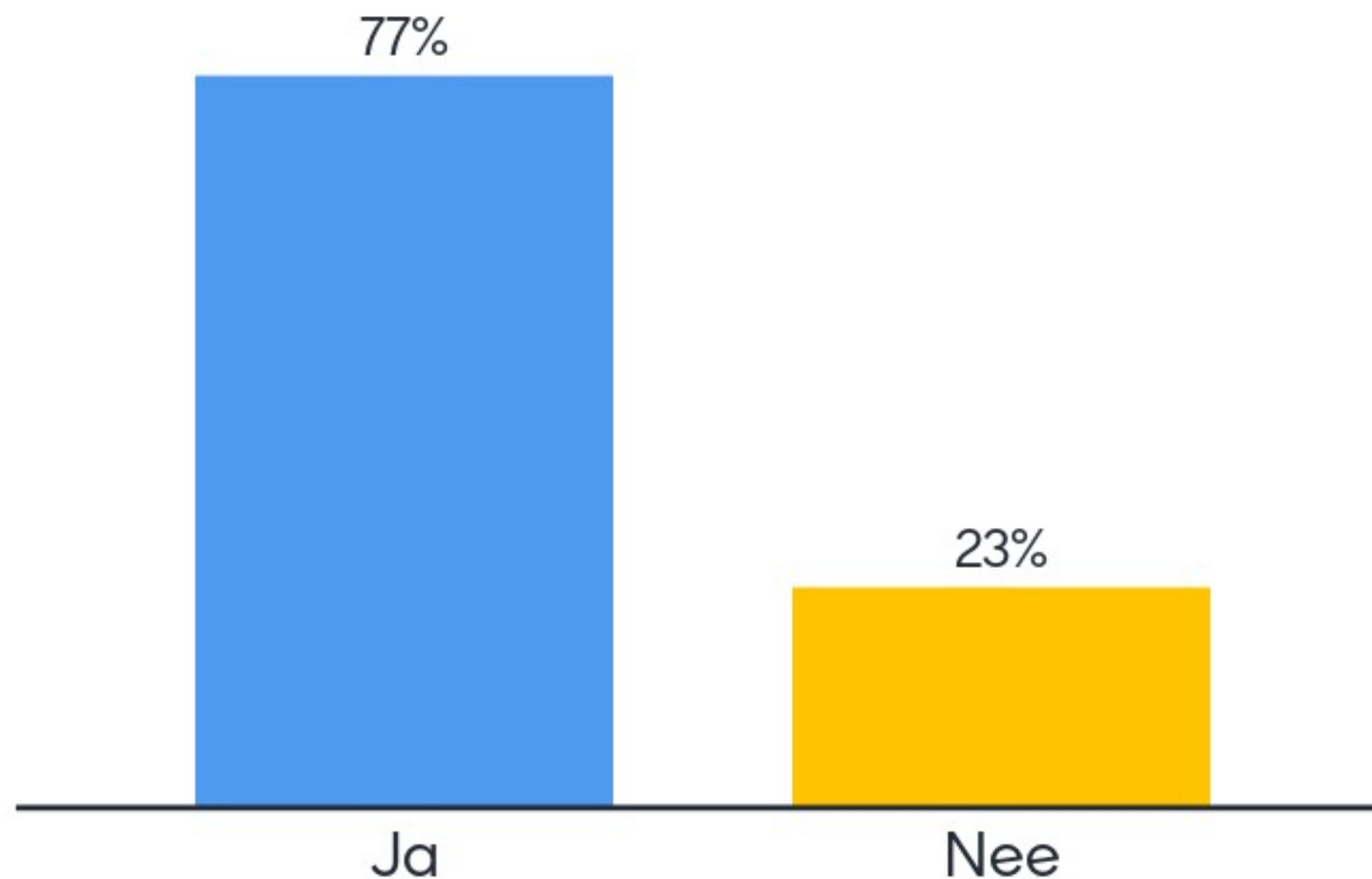
Is de scope in onze vraag te complex?

ProRail



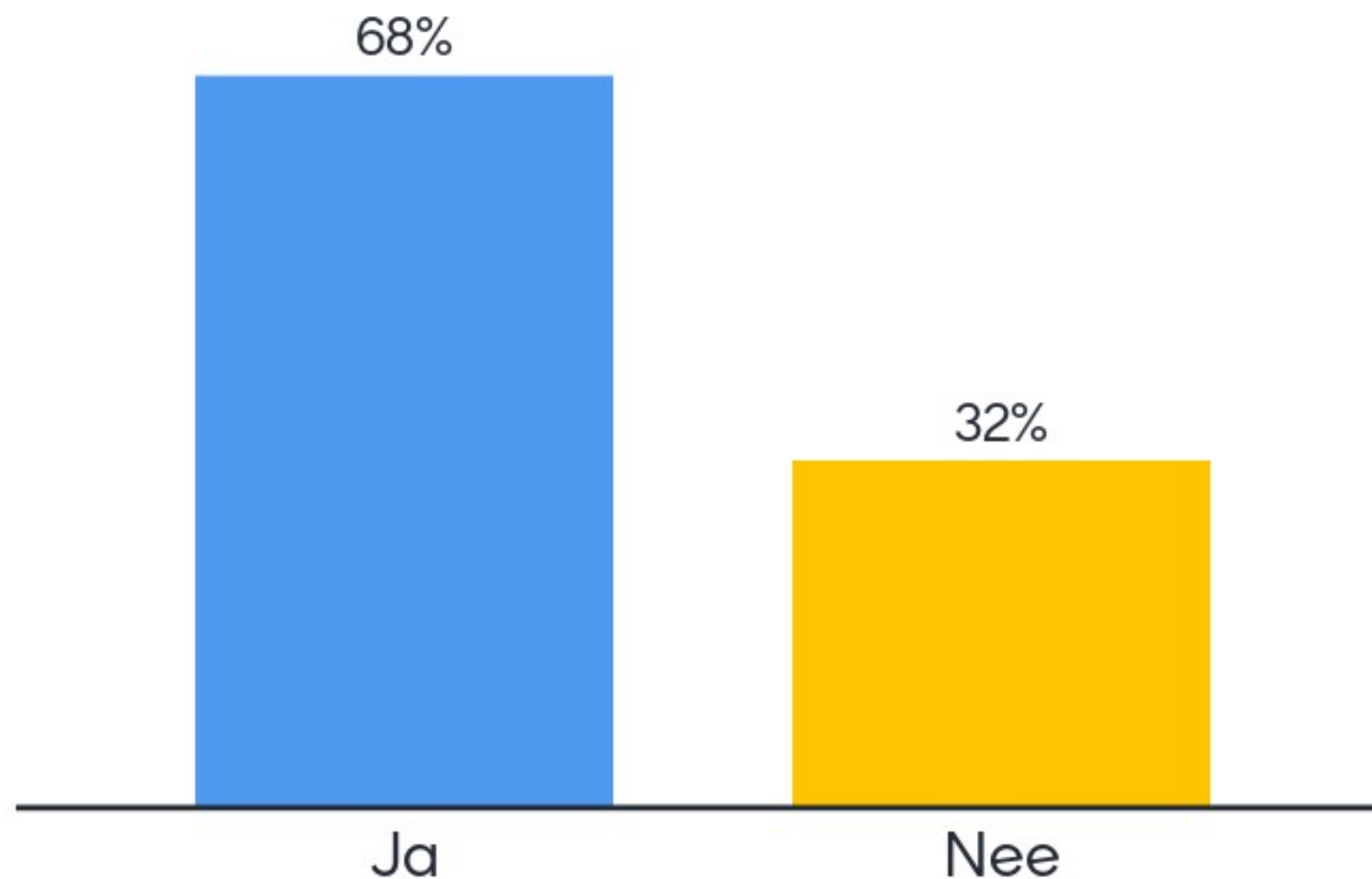
Hebben jullie ervaring met AV-middelen, intern groen, bewegwijzering, kunst en inrichtingselementen als onderdeel van jullie scope?

ProRail



Raden jullie aan AV-middelen, intern groen, bewegwijzering, kunst en inrichtingselementen (bv fitnessapparatuur) op te nemen in de scope?

ProRail



Missen jullie nog iets in onze scope?

ProRail



Vraag 3 - Inkoopopdracht

FIGUUR 3 DE 'CIRCULAIRE VERDIENMODELLEN'-TRAP



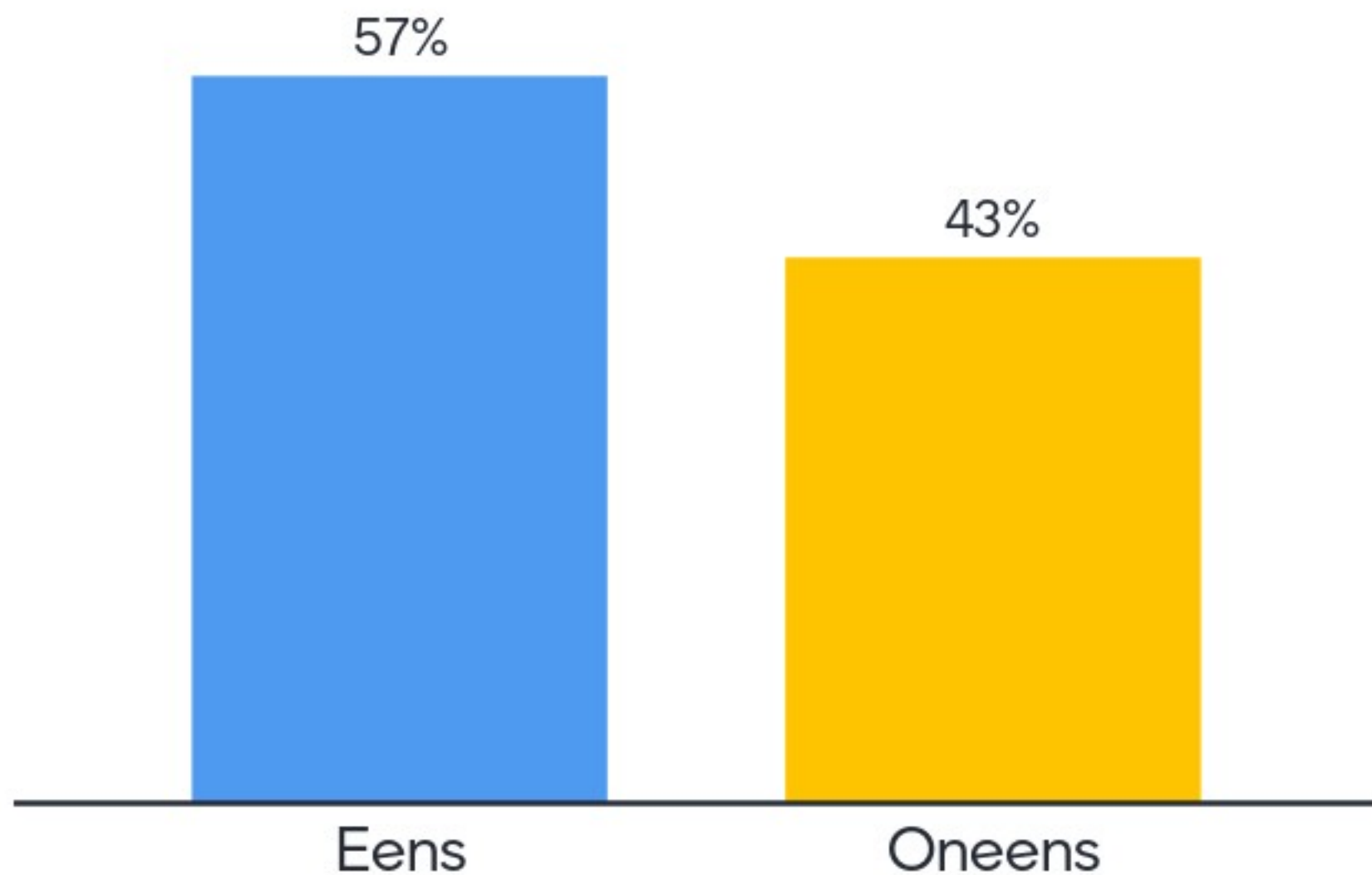
Bron afbeelding: Copper8

3c. De inkoopvraag in relatie tot verdienmodellen in de branche

- Uit de reacties kan worden opgemaakt dat er nog sprake is van een ontwikkeling van traditionele verdienmodellen naar meer circulaire modellen, zoals product as a service of betalen voor gebruik.

Is op dit moment een koop-terugkoopregeling het meest passende model voor ProRail?

ProRail



Vraag 3

Inkoopopdracht

3d. Voor, - en nadelen van deze inkoopvraag

Voordelen

- Duurzaamheidswinst, circulaire mogelijkheden beter benutten.
- Meer partnerschap, transparante relatie.
- Opdrachtgrootte is aantrekkelijk voor leveranciers
- Ontzorging van ProRail. Efficiëntie in inkoopproces en aansturing van het project
- Uniformiteit (in uitstraling, huisstijl)

Nadelen

- Relatief nieuwe en zeer brede vraag, niet alle kennis en expertise aanwezig is bij organisatie/partner
- Samenwerking is cruciaal.
- Mogelijk beperking in assortiment en ontwerpvrijheid
- Projectmanagement wordt essentieel voor koppelen (en matchen met contract) van vraag en passende dienstverlening/product
- Strak ingerichte regie organisatie is noodzakelijk

Vraag 3

Inkoopopdracht

3e. De meest kritische succesfactoren bij deze inkoopvraag

- Duidelijke definiëring van de circulaire vraag
- Transparantie, vertrouwen en onderbouwing van activiteiten
- Elkaar blijven informeren
- Heldere prijsvorming
- Verandering van perspectief en creëren van (intern) draagvlak: gebruikt meubilair is geen minderwaardig meubilair
- Het actief ontwikkelen van circulaire kantoorinrichting in een continu proces met de markt

Vraag 3

Inkoopopdracht

3f. Randvoorwaarden bij deze inkoopvraag

- Huidige situatie in kaart
- Medewerking van (bestaande contractpartijen van) ProRail om het 1^e deel van de opdracht goed te kunnen uitvoeren
- Het Programma van Eisen dient specifiek en circulair te zijn
- Zwaartepunt van kwaliteit/prijs bij beoordeling op kwaliteit (70/80%)
- ProRail dient rekening te houden met kosten (als los onderdeel of als marge op producten/diensten) voor management van de samenwerking/intensief projectmanagement

Vraag 3

Inkoopopdracht

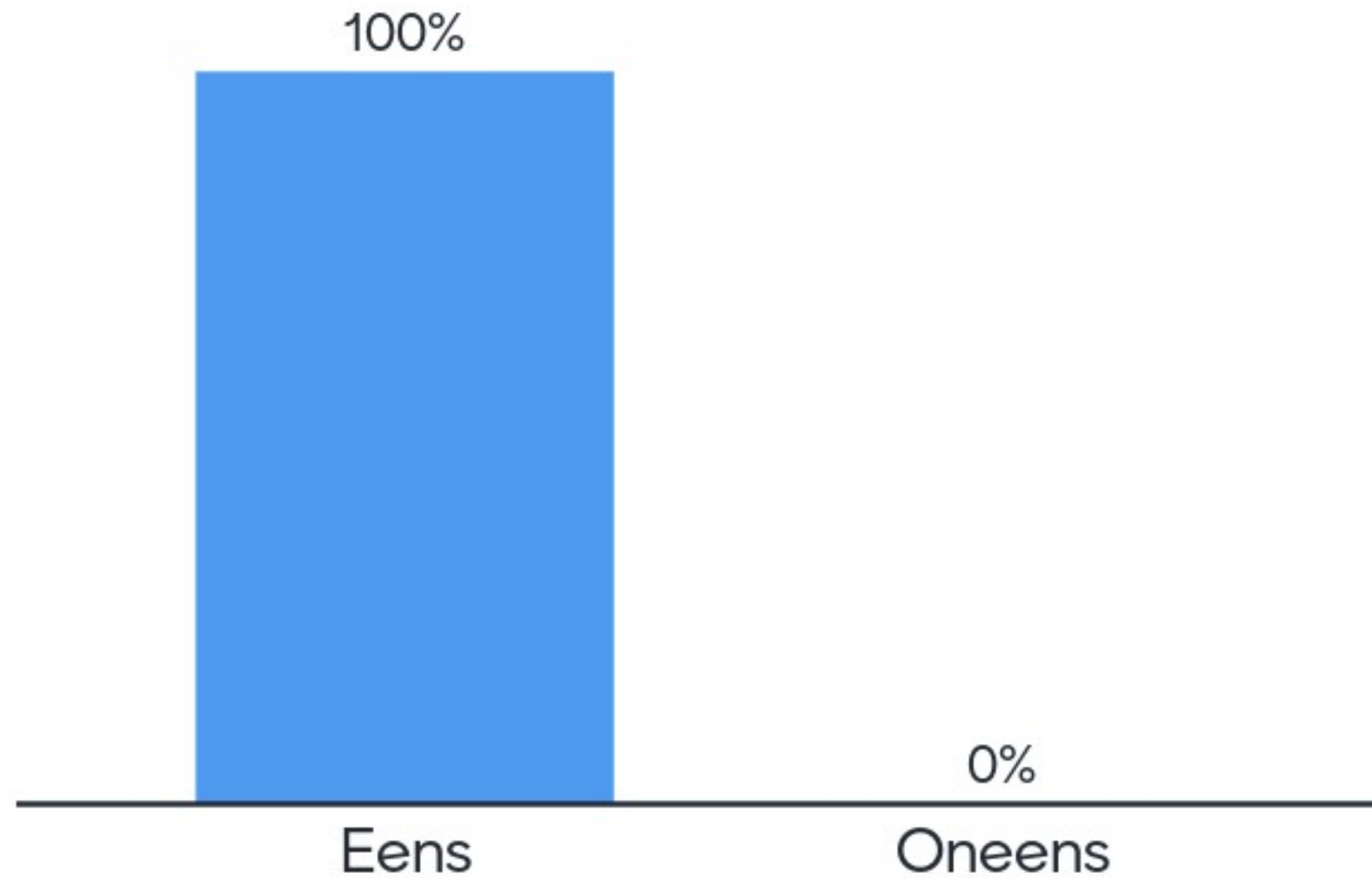
39. Zwaarwegende risico's en beheersmaatregelen

- Onvoldoende informatie over de huidige situatie bij aanvang opdracht.
- Goede wederzijdse afstemming is noodzakelijk voor een goede invulling van de dienstverlening.
- De samenwerking. Tussen ProRail- Opdrachtnemer, tussen eventuele partijen onderling in een consortium en tussen betrokken afdelingen bij ProRail. Risico ligt in samenwerking die niet goed verloopt.

ProRail

Het is aan de markt hoe zij onze huidige situatie in beeld brengen.

ProRail



Wat zijn mogelijke oplossingen om dit inzicht te verkrijgen?

ProRail

A word cloud of various phrases in different colors and sizes, centered on the slide. The phrases represent different methods or systems for gaining insight. The word 'foto's' is the largest and most central. Other prominent words include 'meubel informatie systeem', 'steekproefsgewijs', 'locatiebezoek', 'onderdeel binnen contract', 'per project scope bepalen', 'adviseurs vragen', 'quick scan', 'art impressie', 'bestaande lijsten meubels', 'in project scope bepalen', and 'overeenkomsten locaties'.

steekproefsgewijs
locatiebezoek
adviseurs vragen
onderdeel binnen contract
per project scope bepalen
foto's
quick scan
meubel informatie systeem
art impressie
bestaande lijsten meubels
in project scope bepalen
overeenkomsten locaties

Vraag 3

Inkoopopdracht

3h. Organisatorische gevolgen en risico's van deze inkoopvraag voor zowel ProRail als de samenwerkingspartner

ail

Voor ProRail:

- Nadrukkelijk samenwerking tussen de betrokken afdelingen binnen ProRail. Visie en doelstellingen voor duurzame kantoorinrichting dienen breed binnen ProRail te worden gedragen
- Rol ProRail zal van operationeel beheer naar regie / SLA management (moeten) verschuiven
- Verdergaand standaardiseren van producten, hierdoor kan de interne voorraad binnen ProRail beter rouleren

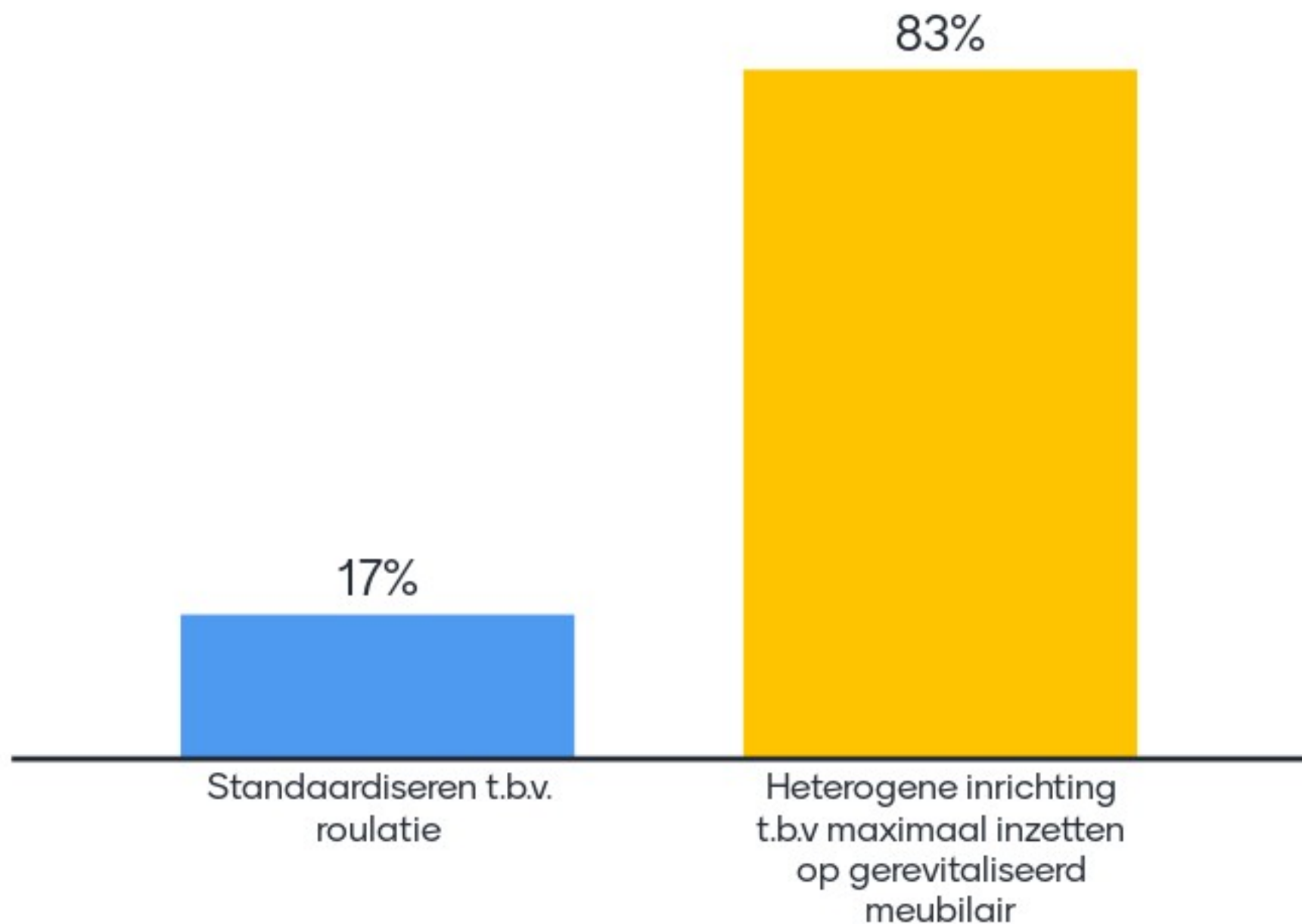
Voor marktpartijen:

- Samenwerking dient professioneel en degelijk georganiseerd en gemanaged te worden
- Communicatielijnen dienen strikt gehanteerd te worden

ProRail

Wat is belangrijker? Standardiseren tbv roulatie of een heterogene inrichting tbv maximaal inzetten op gerevitaliseerd meubilair?

ProRail



Vraag 4

Samenwerking met de markt

4a. Vormen van een consortium met andere marktpartijen om ProRail de komende jaren te ondersteunen bij een duurzame kantoorinrichting

ail

- Grote(re) partijen geven aan de onderdelen van onze inkoopvraag al zelf aan te bieden c.q. al samenwerkingsverbanden te hebben waar ze gebruik van kunnen maken
- MKB/specialisten geven aan alleen mee te kunnen doen aan een aanbesteding met de gewenste scope indien er een consortium wordt gevormd
- Een enkele partij geeft aan alleen mee te kunnen of willen doen aan een aanbesteding indien de opdracht verder wordt opgedeeld

ProRail

Vraag 4

Samenwerking met de markt

4b. Andere relevante mogelijkheden om (een deel van de) inkoopopdracht succesvol uit te voeren

ail

Grote(re) partijen:

- Onder aanneming is de gebruikelijke vorm met voorkeur voor hoofd- en onderaannemer
- Percelen zo klein mogelijk houden i.v.m. inefficiëntie. Mogelijke opdeling is hard en soft kant binnen deze dienstverlening. Onder hard wordt verstaan meubels en meubelmanagement en de zachte kant zijn de aanvullende diensten zoals; kunst, AV en groenvoorziening

MKB/specialisten:

- Binnen de huidige wijze van inkopen valt het voor kleinere partijen al niet mee om voor ProRail werkzaam te zijn. Onder aanneming is de meest gebruikelijk vorm. Constructie hoofd aannemer en onderaannemer

ProRail

Vraag 4

Samenwerking met de markt

4c. Indien de opdracht in percelen opgedeeld wordt, hoe wordt dan een succesvolle samenwerking gewaarborgd met de andere contractspartners met name met het oog op de doelstellingen en ambities

Grote(re) partijen:

- Opdracht beleggen bij een grote partij. Samenwerking borgen in goede afspraken.

MKB/specialisten:

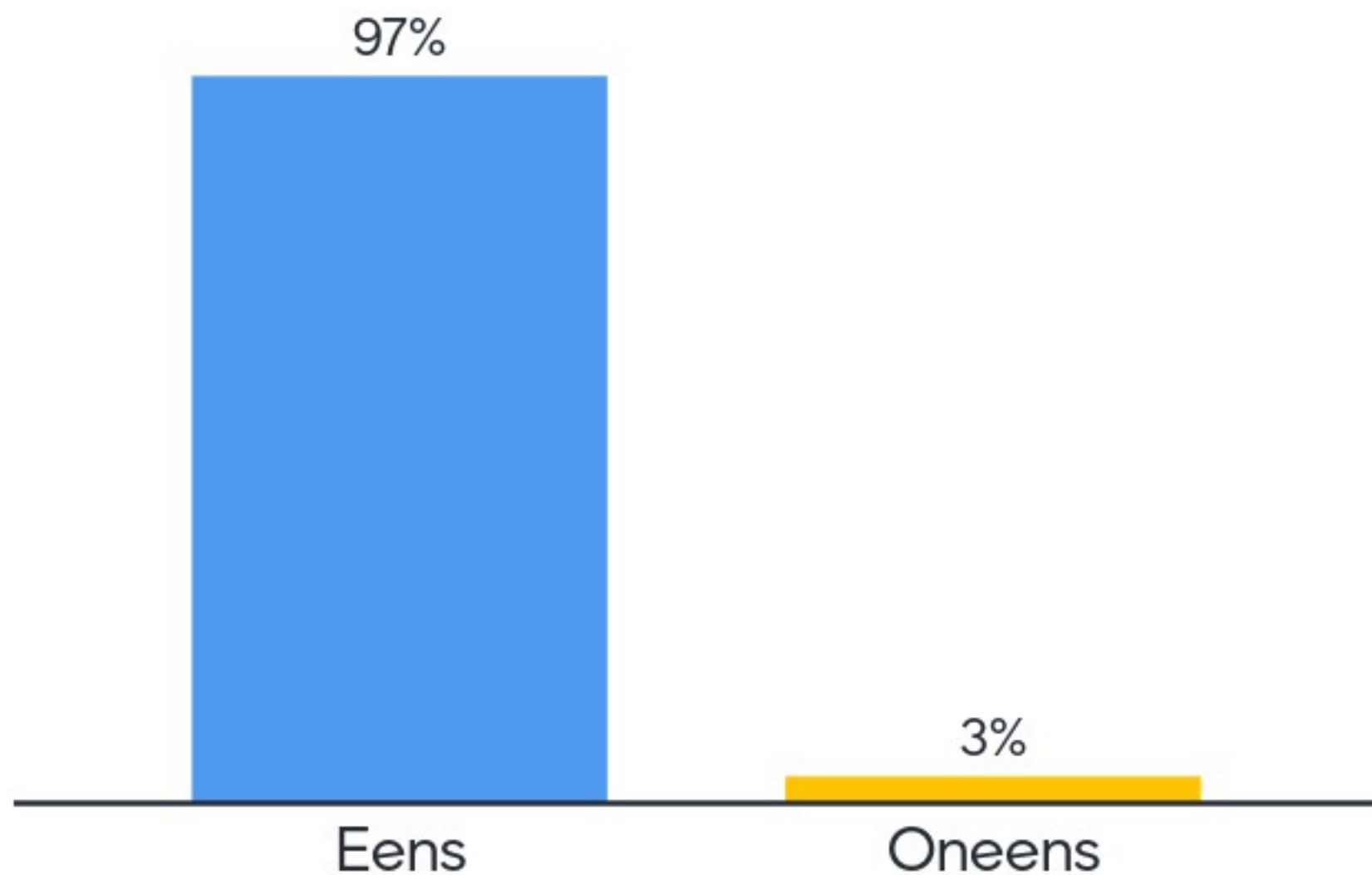
- Samenwerking borgen binnen een raamovereenkomst. Opdelen van percelen met verantwoordelijkheid onderbrengen bij een partij voor coördinatie.

ail

ProRail

Er is voor MKB/specialisten voldoende ruimte voor het aangaan van een consortium.

ProRail



Wat heeft de markt van ProRail nodig om consortia vorming verder te stimuleren? Noem hierbij een concreet voorbeeld.

Spelregels

Transparantie

Elkaar leren kennen

Duidelijke doelstellingen

eerlijke prijs voor toegevoegde dienstverlening

Vertrouwen in de partner

In scope / buiten scope

Verwachtingsmanagement

Projectdemarcatie

Wat heeft de markt van ProRail nodig om consortia vorming verder te stimuleren? Noem hierbij een concreet voorbeeld.

Marktontmoeting live

Centraal Projectmanagement

randvoorwaarden

Transparantie in prijsvorming en samenwerkingsverbanden.
Focus op projectmanagement in contractfase.

.

een onafhankelijke partij

Inschrijver

Projectmanagement is een noodzakelijk onderdeel voor een contract/consortium. Bij welke partij zou deze rol moeten liggen?



Vraag 5

Contractduur

5a. Maximale periode van (na verlengopties) 8 jaar, met heldere KPI's om onze samenwerking wederzijds te kunnen bespreken.

- De meeste partijen noemen dat 8 jaar prima is. Meeste contracten worden in de markt voor 10 jaar afgesloten i.v.m. partnership en ontwikkeling die gezamenlijk gemaakt wordt
- Een aantal partijen vindt het een te lange verbintenis en geven de voorkeur aan een kortere periode

ail

ProRail

Vraag 5

Contractduur

5b. De meest wezenlijke KPI's binnen deze samenwerkingsperiode

- Meetbaar maken van circulariteit en duurzaamheid
- Kosten dienstverlening
- Inzicht in productieproces en grondstofgebruik
- Klanttevredenheid
- Reductie van CO₂
- Meetbaar maken van circulariteit en duurzaamheid
- Levertijden

Welke meetmethodiek adviseert u ProRail?

ProRail



Vraag 6

Eigendom materialen

6a. Eigendom van materialen; wat speelt er op dit onderwerp binnen de branche

- Bruikleenconstructie
- Leaseconstructie

Er is veel mogelijk in “eigenaarschap” waarbij maatwerk wenselijk is. Maar financieel zijn er nogal wat haken en ogen, zowel voor de leverancier als voor de klant.

Vraag 6

Eigendom materialen

6b. Ervaringen waarbij de afnemer producten huurt of lease ('zitten as a service')

- Alle partijen zien een toenemende vraag van de markt
- Totale omvang en diversiteit van meubilairpakket is hierbij van belang
- Voor veel dienstverleningsconcepten moet de fabrikant ook als financier optreden

Vraag 6

Eigendom materialen

6c. Andere constructies waarbij het eigendom van de geleverde kantoorinrichting een centrale rol speelt met het oog op het realiseren van een hoger niveau van circulariteit

- Meest aangeboden constructie is de koop- terugkoop regeling (waarborging circulariteit)
- Alternatieve constructies die genoemd zijn:
 - Pay per use (nog weinig ervaring hiermee)
 - Statiegeld- en/of take-back oplossingen
- Voor alle constructies die genoemd zijn is een meubelmanagementsysteem noodzakelijk

ProRail

Vraag 6

Eigendom materialen

6d. Beeld bij de langere termijn (wanneer de contractperiode voorbij is)

- Afspraken die gemaakt worden binnen contract over terugkoop en/of recycling gelden ook na einde contractduur. Looptijd, contractuele vastlegging van waarde na gebruik en dienstverlening en eventuele afkoop zijn bepalend
- Een goed meubelmanagement systeem is noodzakelijk om de kwaliteit, grondstoffenpaspoort, eigenaarschap en het aanwezige meubilair inzichtelijk te houden

Vraag 6

Eigendom materialen

6e. Eigendom in relatie tot ons huidige – en toekomstige-meubilairbestand, met aanpassingen binnen afschrijvingstermijnen (voor zover nog relevant) en binnen acceptabele financiële en duurzame grenzen

Er wordt tweeledig advies gegeven:

- Meubilair in eigendom van ProRail geeft ProRail de flexibiliteit om te bepalen hoe meubilair wordt ingezet en om te bepalen wat men met het meubilair wil.
- Meubilair (deels) in eigendom van de leverancier eventueel in combinatie met lease- of gebruikers contract geeft ProRail meer flexibiliteit om een kantoorconcept te ontwikkelen en te handhaven. Daarnaast zou dit een goedkopere oplossing zijn, dan het meubilair in eigendom nemen.

Als ProRail kiest voor een koop-terugkoop regeling voor inrichting, wat zijn belangrijke financiële aandachtspunten om rekening mee te houden?

Afschrijvingstermijn

Alleen mogelijk bij nieuw circulair

Onderhoud; conditie van meubilair op peil houden

Onderhoud noodzakelijk

Duidelijke SLA betreft onderhoud tbv behoud (verwachte) waarde

Voor de terugkoopregeling moet waterdicht zijn. We zien vaak dat dit in de praktijk niet van de grond komt en dan hou je uitsluitend een koop situatie over.

structurele terugname in plaats van aan einde periode, idd alleen mogelijk bij nieuw meubilair

Waarde te revitaliseren meubilair

eigenschappen meubilair

Als ProRail kiest voor een koop-terugkoop regeling voor inrichting, wat zijn belangrijke financiële aandachtspunten om rekening mee te houden?

Terugkoop zou binnen jullie doelstellingen niet aansluiten/te beperkend zijn

Normaal gebruik

En wat vindt Hans?

Kosten/opbrengsten betreffen niet alleen de (terug)koop, maar ook vervoer, verwerking e.d.



Vraag 7

Prijsstelling en flexibiliteit

7a. Realistische tarieven in de inkoopfase voor onderdelen die we nu nog niet in de samenwerking voorzien en 'marktconformiteit' van deze tarieven gedurende de gehele contractperiode

Realistische tarieven:

- Kosten van dienstverlening separaat uitvragen (bijvoorbeeld door betaalde diensten een uurloon opvragen, maar hierbij moet ProRail een ondergrens aangeven van het uurtarief)
- Veel partijen adviseren om kostprijscalculatie en onderbouwing hiervan als onderdeel op te nemen in selectie criterium en beoordeling
- Openheid & transparantie is hierbij essentieel

Marktconformiteit gedurende contractperiode:

- Indexering afspreken
- ProRail kan tarieven als marktconform aanduiden en deze relatief eenvoudig toetsen op de markt

ProRail

ProRail

Vraag 7

Prijsstelling en flexibiliteit

7b. En in relatie tot uw verdienmodel

- Een marktconform tarief met ondergrens is hierbij van belang, dan is een redelijk verdienmodel haalbaar. Maar alleen met een transparante onderbouwing van het tarief voor een beoordeling
- Rekening houden voor marge om circulariteit te bewaken
- Het verdienmodel komt tot uiting in de beschrijving hoe de prijsstelling is opgebouwd. Jaarlijks opslagpercentage of openbreken contract na aantal jaar.

Vraag 7

Prijsstelling en flexibiliteit

7c. Wendbaarheid en randvoorwaarden/risico's voor de gewenste flexibiliteit

- Flexibiliteit en wendbaarheid hangt af van samenwerking tussen de partijen, zowel binnen eventueel consortium als met opdrachtgever
- Partijen geven aan in partnership te geloven. Maximaal rendement wordt alleen geboekt door proactief circulair partnership

Wat adviseert u ProRail t.a.v. de kostencalculatie?

ProRail



Vraag 8

Inkoopprocedure

8a+b. De meest passende inkoopprocedure en aandachtspunten voor de procedure

- Concurrentie gerichte dialoog werd veruit het meest genoemd
- In de gekozen procedure nadruk op kwaliteit (70/80%) i.p.v. prijs. Hierbij focus op de kwaliteit, samenwerking, creativiteit, innovatie. Met gunningscriteria die hierbij passend zijn

Einde mentimeter