

## Verslag marktconsultatie

In het kader van de voorbereiding van de aanbesteding Catering heeft WSHD in april 2020 een marktconsultatie gehouden met vijf leveranciers. WSHD wilde hiermee een (beter) beeld krijgen van de mogelijkheden, kansen en risico's ten aanzien van de te contracteren oplossing. Aan de leveranciers is de vraag gesteld zich tijdens een interactieve workshop te presenteren en hun visie te geven op de dienstverlening van het WSHD. Er zijn eveneens 4 concrete vragen gesteld aan de leverancier om tijdens de presentatie op in te gaan:

1. WSHD heeft de intentie haar restauratieve voorziening te verduurzamen. Welke mogelijkheden heeft zij hiertoe en wat is naar uw mening het minimale niveau dat WSHD zou moeten nastreven?
2. Hoe speelt u tijdens de duur van de overeenkomst in op de verschillende wensen en verwachtingen van de diverse doelgroepen?
3. Wat is naar uw mening de beste manier om uw dienstverlening door WSHD te laten beoordelen? En op welke manier kan dit in KPI's vastgelegd worden?
4. Op welke manier moet WSHD haar aanbestedingsdocumenten inrichten om u als leverancier in uw kracht te zetten en wat heeft u van WSHD nodig om uw dienstverlening op de best mogelijke manier in te richten? Welke eisen moet WSHD vooral niet aan haar nieuwe voorziening stellen?

De uitkomst op hoofdlijnen is als volgt:

- Leveranciers maken gebruik van Richtlijnen Gezonde Kantines van het Voedingscentrum om gebruikers te verleiden tot het maken van de 'gezonde' keuze. Er wordt aangeraden een niveau te bepalen, waarbij een enkele leverancier aangeeft geen goud te eisen.
- Verschillende cateraars bieden tools aan om aan de inkoopkant het consumentengedrag te monitoren. Dit biedt de mogelijkheid om tussentijds te kunnen sturen op bepaalde doelstellingen als duurzaamheid en vitaliteit.
- Het verminderen van mono verpakkingen zorgt voor een lagere prijs voor de gebruiker.
- Leveranciers adviseren het gebruik van indexcijfers.
- All-day eating, plantaardige voeding, eiwittransitie, vers en lokale producten zijn een trend.
- Leveranciers zien graag een outputgerichte uitvraag.
- Leveranciers zien graag dat banqueting meegenomen wordt in de uitvraag.
- Leveranciers geven aan de nadruk bij de gunningscriteria op kwaliteit te willen leggen dan wel 100% op kwaliteit te gunnen.
- Het opnemen van een plafondbedrag is een wens van leveranciers.
- Leveranciers vragen om de gegevens van de gebruikers te delen in de aanbestedingsdocumenten.
- Leveranciers zien liever niet een groot basispakket terug in de uitvraag, uitgebreide regelgeving en inputeisen.
- Leveranciers zien graag de wensen van opdrachtgevers en gebruikers terug in de aanbesteding.

- Leveranciers vragen om een plan van aanpak in de aanbestedingsdocumenten.
- Leveranciers beschikken over diverse certificaten op het gebied van duurzaamheid.
- Leveranciers zien liever geen BVP-systematiek.
- Leveranciers geven aan dat het uiteindelijk om gasttevredenheid draait en geven verschillende wijzen aan om dit te meten.
- Op social return wordt divers gereageerd. De ene leverancier wil graag meer een podium voor social return terwijl de andere leveranciers aangeeft geen minimale eisen aan social return te stellen en aangeeft dat het soms lastig is om geschikte mensen te vinden.
- Leveranciers raden aan tussentijds de dienstverlening te evalueren.
- Indien gebruik gemaakt wordt van thema's dan is het goed om hierover afspraken te maken.
- Leveranciers geven aan dat duurzaamheid ook in stapjes kan worden doorgevoerd.
- Leveranciers tonen diverse meetinstrumenten voor KPI's zoals duurzaamheid en kwaliteit.