



Samenvatting marktconsultatie

Als onderdeel van het project kantoormeubilair is een openbare marktconsultatie gehouden. In april 2020 hebben in totaal vijf marktpartijen schriftelijk informatie verstrekt. Aan drie partijen is in een verdiepingssessie gevraagd een mondelinge toelichting te geven op de gegeven antwoorden. In deze bijlage wordt een samenvatting gegeven van de informatie die verstrekt is.

De schriftelijke beantwoording, aangevuld met de mondelinge sessies geven een goed beeld van de zienswijze van de leveranciers op de voorgenomen aanbesteding inzake de vraag rondom kantoormeubilair.

Hieronder wordt verder ingegaan op de beantwoording van de vragen waarbij enkel de voor de aanbesteding relevante informatie is opgenomen.

Schriftelijke vragen

1. Hoe kijkt u aan tegen de mogelijkheden van de markt in relatie tot de opdracht?

Alle partijen geven aan dat de opdracht met of zonder samenwerking tot de mogelijkheden behoort.

2. Welke risico's u ziet vanuit uw positie als leverancier in soortgelijke projecten?

- Merkfafhankelijke / merk-onafhankelijke partijen
- Transparant prijsmodel
- Definitie circulariteit moet helder zijn voor de gemeente
- Draagvlak intern creëren
- Circulair meubilair *kan* duurder zijn al is dat relatief

3. Is de invulling van onze uitgangspunten wat betreft circulariteit (*verlengen levensduur, herbestemmen en terugkopen*) realistisch en zijn ze haalbaar? In hoeverre wel en in hoeverre niet? Hebt u tips voor het aanscherpen van onze uitvraag?

- Huidige staat van het meubilair is erg belangrijk.
- Transparantie in het verdienmodel inbouwen.

4. Op welke manier dragen onze uitgangspunten voor de inkoop van meubilair bij aan de CO2 uitstoot als organisatie? Zijn er maatregelen/acties te bedenken binnen de inkoop van meubilair die hier nog meer aan bijdragen?

- Transport verminderen d.m.v. rechtstreeks transport, compensatie CO2 uitstoot navragen.

5. Hoe weten we dat de leverancier meubilair daadwerkelijk herinzet (repurpose en/of recycle)? Zijn hier certificaten/bewijsdocumenten voor? Zijn er rapportages beschikbaar? Zo ja, welke informatie leveren deze ons?

Er zijn geen standaard rapportages/informatie stromen. Elke leverancier pakt dit anders aan om de mate van her-inzet aan te tonen.

6. Aan welke kosten of welke kostencomponenten moeten we denken als het gaat om het 'overnemen' van ons meubilair? En als het gaat om maintain, repair en refurbish; is dit een vast bedrag of een abonnementsvorm o.i.d.? Hoe verhouden de kosten zich tot andere opties (vervangen, nieuwe aanschaf)?

Elke leverancier beschrijft zijn eigen voorkeurswerkwijze waar steeds dezelfde noot wordt toegevoegd "het belang van de status van het meubilair".

Er wordt vanuit alle leveranciers sterk geadviseerd om op kwaliteit te beoordelen en niet op prijs.

7. Zou de keuze voor bovengenoemde procedure voor u kunnen leiden tot de beslissing om niet in te schrijven? Zo ja, welke bezwaren kunt u noemen?

Geen bezwaren ontvangen.

8. Wat is uw visie ten aanzien van technisch specificeren versus functioneel specificeren in een Programma van Eisen voor kantoormeubilair? Kunt u daarbij eventuele risico's benoemen?

De voorkeur bij alle leveranciers zit in functioneel specificeren. Echter wordt daarbij aangegeven dat het risico op veel diversiteit om de hoek komt kijken en daarom een combinatie ofwel kaders hierin wel worden gewaardeerd.

9. Hoe ziet u de mogelijkheid van één toeleverancier?

Eén toeleverancier wordt aangeraden.

10. We willen dat levering van gerefurbished meubilair in grote volumes (bijvoorbeeld 50 bureaus of meer) van één merk en in één lijn van A-kwaliteit mogelijk is. Tevens verwachten wij een ruime garantieperiode (meer dan 5 jaar) op al het meubilair. Hoe ziet u de haalbaarheid hiervan?

Dit wordt als haalbaar ervaren.

11. Is de verwachting dat alle uitgangspunten en principes van toepassing zijn op al ons meubilair, ook waar de leverancier niet de oorspronkelijk leverancier was, realistisch?

Niet alle leveranciers geven hier aan dat dit 100% realistisch is. Dit heeft te maken met het huidige meubilair.

12. Hoe kijkt u als leverancier aan tegen een dergelijke looptijd van een overeenkomst?

De looptijd zoals geschetst door de gemeente wordt positief ontvangen. Lange looptijden zijn gebruikelijk in de circulaire projecten veelal zelfs 10 jaar.

13. Welke trends en ontwikkelingen ziet u op uw vakgebied die mogelijk van invloed zijn op de te kiezen contractvorm? Denk aan koop/terugkoop, huur, pay per use.

Per leverancier worden een verschillende type contract vormen onderschreven. De gemeente krijgt vanuit alle hoeken mee te kijken naar de eigen organisatie en wensen daarbinnen qua contractvorm.

Verdiepingssessies

Na de schriftelijke sessie is er voor gekozen om met drie partijen een mondelinge verdiepings sessies te plannen. Deze sessies hebben digitaal en i.v.m. het Corona virus een maand later dan gepland plaatsgevonden.

De thema's die in deze gesprekken verder uitgediept zijn:

Merkonafhankelijkheid, Variatie (product)aanbod, Circulariteit, Financiële constructies, Type Uitvraag en Levertijd

Softseating is onvoorspelbaar hier zit een groter risico aan dan bijv. een bureau + stoel. Levertijd is bij refurbish een risico, het hangt af van de klant specifieke wensen.

Huidige meubilair en de staat hiervan is van groot belang om de inschrijvers een goed beeld te geven van de huidige situatie.

De markt verandert, voorheen typische merkafhankelijk leveranciers veranderen hun koers en kunnen prima diversiteit aanbieden en meegaan in de refurbish vraag.

De term circulariteit dient de gemeente nog verder te specificeren, wat is circulariteit voor de gemeente. Hoe concreter de gemeente dit omschrijft hoe beter de inschrijver hierop kan inspelen.

Onderhoud meenemen in het contract en goed afbakenen.

Financiële constructie FaaS, koop terugkoop, lease e.d. blijft, ook na de mondelings verdieping sessies, per leverancier afhankelijk. De gemeente moet zelf een beeld vormen over de vorm die past bij de desbetreffende uitvraag.