

Samenvatting Marktinformatiedag

Datum: 16 juli 2021

Op donderdag 8 juli heeft de marktinformatiedag plaatsgevonden in het Circulair Warenhuis te Leiden. Het doel van de bijeenkomst was om de markt te informeren over de aanbesteding in de regio Leiden. De regio Leiden is bezig met de voorbereiding op een gezamenlijke Europese aanbesteding voor de inzameling en verwerking van bedrijfsafval en vertrouwelijk papier. Door afval als waardevolle grondstof te zien en dit aan te bieden aan innovatieve bedrijven, die deze grondstoffen hoogwaardig kunnen hergebruiken en zo een bijdrage levert aan de circulaire economie.

De aanbesteding wordt op basis van de Rapid Impact Contracting (RIC) methodiek onder begeleiding van KplusV uitgevoerd. Met RIC wordt geen uitgewerkte oplossing aanbesteed, maar wordt van marktpartijen gevraagd om samen met ketenpartners aan te tonen waarom zij de meest geschikte samenwerkingspartner zijn om de ambities van de opdrachtgever maximaal waar te maken. De ambities voor deze aanbesteding zijn onder andere gerelateerd aan de sustainable development goals (SDG): nr. 9,11,12 en toekomstbestendig partnerschap.

Aanleiding

Er is geconstateerd dat er een veelvoud aan contracten zijn met verschillende afspraken en looptijden. Dit maakt de sturing lastig op de uitvoering. Daarnaast is een verscherping op het duurzaamheidsbeleid. In verband met de grootte met deze opdracht wordt het als Europese aanbesteding op de markt gezet.

Projectomschrijving

Het gaat voornamelijk over het inzamelen voor de gehele keten inclusief afvalbakken, rolcontainers, ophalen, transporteren, overslaan, verwerken van bedrijfsafval en het eventueel terug brengen naar een geheel nieuw product. Voor deze aanbesteding wordt er gebruik gemaakt van één perceel voor al het bedrijfsafval. Daarnaast is uitbreiding naar andere stromen zeker gewenst.

Bedrijfsafval:

- | | |
|-------------------------|---|
| - Restafval; | - Glas; |
| - Oud papier; | - GFT/ swill; |
| - Vertrouwelijk papier; | - Klein chemisch afval, gevaarlijk afval. |

Organisaties 7:

- | | |
|--------------------------|--------------------------------|
| 1. Gemeente Leiden; | 5. Holland Rijnland; |
| 2. Gemeente Oegstgeest; | 6. Servicepunt71; |
| 3. Gemeente Leiderdorp; | 7. Stichting Kringloopbedrijf; |
| 4. Gemeente Zoeterwoude; | 8. Het Warenhuis; |

Locaties 63 o.a.:

- | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| - Kantoren; | - Parkeergarages |
| - Gymzalen; | - Overig: Haven, begraafplaats, |
| - Sportaccommodaties en sportvelden; | bruggen, chocolaterie, kwekerij, |
| - Zwembaden; | musea en de kinderboerderij. |

Looptijd

Het voornemen is om het project in het voorjaar van 2022 te starten. Daarbij is de behoefte om het contract voor een langere looptijd uit te zetten. Er wordt gedacht aan een initiële contracttermijn van 5 jaar waarbij een eenzijdige verlenging van twee keer twee jaar.

VRAAG AAN DE MARKT: HOE ZIEN JULLIE DEZE PERIODE 5 x 2 x 2 (CONTRACTTERMIJN)?

De markt geeft aan dat het wenselijk is het contract voor een langere periode uit te zetten, vanwege de implementatie van de opdracht. Daarnaast wordt teruggegeven dat het een prettige insteek is om het project “samen” te doen. Ook is het wenselijk om gebruik te maken van een tweezijdige verlenging.

Plafondbedrag

Voor deze aanbesteding wordt er gebruik gemaakt van een plafondbedrag. Het bedrag is all-in, dus inclusief afvalopbrengst, huur/gebruik van inzamelcontainers en eventuele afkeur. Tevens is de regio Leiden nog zoekende naar het plafondbedrag.

VRAAG AAN DE MARKT: IS EEN PLAFONDBEDRAG DAT GESCHAT WORDT O.B.V. EEN SITUATIE MET ALLEEN RESTAFVAL, OOK TOEREIKEND INDIEN DEZE LOCATIE WIL UITBREIDEN MET DE AFVALSCHEIDING (BIJV. APARTE CONTAINER PMD)?

De markt geeft terug dat het plafondbedrag leidend is. Als er kaders worden ingericht is er geen ruimte meer voor creativiteit. Tevens gaat het niet alleen om het ophalen van de stromen. Er zit voor- en achteraf een traject aan vast. Er wordt meer gericht op kwaliteit en daarom is het van belang dat er een eerlijk plafondbedrag tegenover staat. Ook rekening houdend met de milieubelastingen en indexeringen.

Als er een keuze gemaakt moet worden voor het plafondbedrag in het jaar 2022, dan is het handig om te kijken naar de bedragen over de jaren heen. Het is van belang dat gekeken wordt naar het realistische bedrag kijkende naar de afgelopen jaren. De laatste twee jaar zijn niet representatief in verband met corona. Daarnaast is het prettig om rekening te houden met de ambities om deze daadwerkelijk te gaan realiseren en in te kunnen spelen op veranderingen. Dit kan maken dat de prijs kan fluctueren. Tevens kan naast het plafondbedrag (verwerking en inzameling) ook een innovatiebudget opgemaakt worden. Daarnaast is het erg lastig om aan te geven of het per kilo uitgezet moet worden, dit vanwege geen inzichten van aantal medewerkers per locatie. Dit maakt dat een schouw erg wenselijk is.

VRAAG VAN DE MARKT: WAT ZIJN RESULTATEN VAN VORIGE AANBESTEDING BETREFT RIC?

Het kost een grote investering van de markt in positieve zin. Er wordt meer ruimte geboden van beide kanten. Het vraagt vooral commitment. Eén van de marktpartijen geeft terug dat het gebruik van RIC gericht is op partnership. Er wordt veel inspanning en tijd gevraagd om met projectgroepen te schakelen.

Rapid Impact Contracting

Rapid Impact Contracting (RIC) is een nieuwe manier van inkopen en is ontwikkeld door Stichting Circulaire Economie. Bij het gebruik van RIC wordt in de aanbesteding niet langer gewerkt met uitgebreide bestekken, een juridische insteek en een uitvraag op prijs, maar worden partijen geselecteerd om hun expertise, vakmanschap en innovatievermogen. En dat alles past binnen de Europese aanbestedingsregels. De Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties vormen daarbij de richtinggevende kaders voor deze circulaire inkoop. Met RIC wordt geen uitgewerkte oplossing aanbesteed, maar wordt van marktpartijen gevraagd om samen met

ketenpartners aan te tonen waarom zij de meest geschikte samenwerkingspartner zijn om de ambities van de opdrachtgever maximaal waar te maken. De ambities voor deze aanbesteding zijn onder andere: Zero Emissie, zero waste en toekomstbestendig partnerschap.

RIC in het kort: er wordt geen voorbestemde eindoplossing aanbesteed, maar een samenwerkingscontract. En die samenwerking gaat ver. De partners ontwikkelen en ontwerpen samen en delen inzichten en dilemma's met elkaar. Dat zorgt voor een korte doorlooptijd van het inkoopproces, een open houding ten opzichte van de kwaliteiten vanuit de markt, betere prijs-kwaliteit verhouding, hogere tevredenheid en een optimale en circulair verantwoorde inzet van productiemiddelen, producten, materialen en grondstoffen.

In traditionele aanbestedingen wordt vaak alles helemaal uitgeschreven waaraan het project moet voldoen. Bij RIC wordt gekeken naar de kennis vanuit de markt. Het is het gezamenlijk komen tot een oplossing. Het gebruik van RIC vraagt om lef. Men moet duidelijk zijn over belangen, onzekerheden benoemen en omarmen, een open boek hanteren en altijd de lange termijn centraal stellen.

De aanpak van RIC bestaat uit 8 stappen:

1. RIC-entry phase / pre-procurement period: Deze stap bestaat uit het treffen van de voorbereidingen om tot de juiste ambities, omschrijvingen, criteria en andere uitgangspunten en kaders te komen. Dit wordt vastgelegd in een Programma van Ambitie. De opdrachtgever maakt de aanbesteding kenbaar in de markt en organiseert een marktontmoeting voor inspiratie en aanzet tot co-creatie van de aanwezigen.
2. RIC Rapid procurement phase / het inkoopproces: De inschrijvers ontvangen in deze fase de informatie die is samengesteld rondom de ambities en behoeften van de opdrachtgevers. Tijdens deze stap krijgen aanbieders de kans zich te presenteren op basis van hun visie en ideeën. De marktpartijen bieden nog geen kant-en-klare oplossing aan. De opdrachtgever selecteert na het sluiten van de inschrijvingsperiode de meest ideale circulaire partner(s) voor de ontwikkel-, realisatie- en exploitatiefase. Deze fase zorgt voor een snelle en juridisch correcte aanbestedings- en selectieprocedure en wordt afgesloten met het onderschrijven van elkaars behoeften, ambities en kaders om ze te kunnen waarmaken.
3. RIC-commitment contract: In de aanloop naar de uitwerking leggen de opdrachtgever en de geselecteerde winnaars de afspraken vast in een samenwerkings- en ontwikkelingscontract: het RIC-commitment contract. Dit is ook de afronding van het inkoopproces. In het contract staat verwoord aan welke behoeften en gezamenlijke ambities de betrokken partijen zich verbinden.
4. RIC workout period: De inkoopfase is nu afgerond en de geselecteerde winnaars gaan samen met de opdrachtgever aan het werk. Het is belangrijk dat alle partijen elkaar volledig begrijpen en bedienen.
5. RIC Touch down: Nadat er een overeenstemming is bereikt over alle onderwerpen, inzichten, ontwerpen en afspraken, wordt er een Mutual Agreements Paper (MAP) opgesteld. Deze dient ook als gids tijdens de hele looptijd van de afspraken. In de MAP zijn alle oplossingen en KPI's vastgelegd.
6. RIC realisation period: Dit houdt de realisatie van het ontwerp / de oplossing(en) in.
7. RIC performance period: Tijdens deze stap houdt de exploitatie en viering van de resultaten waarover de opdrachtgever en winnende partij(en) het eens zijn geworden gedurende een looptijd van bijvoorbeeld 5 jaar in.

8. RIC back-to-base phase: Dit is de laatste stap en houdt het moment in waarop alle producten worden voorbereid om in een 'volgend leven' in de kringloop te blijven. De contracten worden beëindigd zodra alle betrokken partijen hun producten hebben opgehaald of op een andere manier hebben ondergebracht en alles correct is afgesloten.

Daarnaast zijn er 8 principes voor RIC:

1. Meervoudige, maatschappelijke **waarde** creëren;
2. **Verspilling** voorkomen en circulair verantwoord werken;
3. Vanuit de **Pareto** principe werken (80-20 regel);
4. **Kostenafweging** altijd vanuit Total Cost of Ownership;
5. **Transparantie** in kosten en afwegingen realiseren;
6. **Deskundigheid** boven hiërarchie plaatsen: Wie het weet mag het zeggen;
7. **Integer** werken. Impact op een **SDG** mag niet ten koste gaan van andere SDG(s);
8. Beslissingen op basis van het **consent** beginsel nemen.

Wat betekend dat voor de Inschrijver?

Van de inschrijver wordt er gevraagd om een Visie te geven over het project. De inschrijver stelt daarnaast een Plan van Aanpak op om meerwaarde te bieden voor dit onderwerp, zodat er concrete stappen gemaakt kunnen worden. Daarnaast geeft de inschrijver aan waarom hij/zij de geschikte samenwerkingspartij is (Kunde).

Bij de beoordeling

In de beoordeling wordt gekeken in hoeverre de inschrijver aansluit bij de visie en doelstellingen van de opdrachtgever en de gevraagde elementen. Daarnaast wordt er gekeken of de Inschrijver ambitieus en innovatief is en in welke mate dat zijn maatschappelijke impact versterkt. Verder wordt er gekeken of de inschrijving getuigt van een realistische aanpak die in een co-creatie met opdrachtgever en andere partners tot innovatieve oplossingen kan leiden. Als laatste toont inschrijver aan hoe de resultaten worden gerealiseerd en hoe om te gaan met onzekerheden op het gebied van deadlines, kwaliteits- en uitvoeringsafspraken, hoe te kunnen beheersen en kansen te benutten. Daarnaast wordt ook gekeken naar referentieprojecten.

VRAAG VAN DE MARKT: HOE GEVEN JULLIE MEER INZICHT VAN DE OPDRACHT?

Er wordt een omschrijving van de scope opgenomen in de leidraad. Hierin wordt de scope besproken en ook een locatie overzicht meegenomen. Dit is in de voorbereiding samen met het projectteam uitgewerkt.

VRAAG VAN DE MARKT: KUNNEN WE DE ROLLEN OMDRAAIEN OM JULLIE TE INTERVIEWEN, OM DE CULTUUR INZICHTELIJK TE MAKEN?

Duurzaamheid moet nog bij de medewerkers in DNA komen. De vraag wordt meegenomen in de voorbereiding/ overweging van de aanbesteding. Dit kan op verschillende manieren worden ingericht denkend aan een schouw of doormiddel van de Nota van Inlichtingen.

Visie opdrachtgevers

De Regio leiden wil gezamenlijk de handen op elkaar zetten voor duurzame gedragsveranderingen, dat het in het DNA gaat zitten en waarom we de dingen doen. Hiermee wordt bedoeld dat het proces zowel aan de voorkant als de achterkant goed wordt ingericht. Daarnaast wordt er gericht op één beleid met één aanspreekpunt voor optimaal commitment. Esther van Drongelen, van team facilitaire zaken, vertegenwoordigd hierin alle gemeentes en overige locaties. Tevens is het van belang dat de lokale initiatieven worden omarmt in deze aanbesteding. De Gemeente Leiden heeft een duidelijk ambitie 'Zero Emissie' opgesteld, die in deze aanbesteding breder wordt getrokken naar de andere gemeenten. Met het projectteam zijn er ambitiewerkshops gehouden waaruit de volgende ambities zijn ontstaan:

- **Zero Emissie Stadslogistiek – Deze ambitie draagt bij aan SDG 9**
Samen voor een duurzame en bereikbare stad in 2025. Voor deze aanbesteding wordt dit regio breed ingezet. Denken aan andere vormen van logistiek bijvoorbeeld gebruik maken van hubs of andere oplossingen. Hoe kunnen we dit met elkaar goed inrichten om zo de regio qua logistieke stroom te innoveren en te ontlasten?
- **Duurzame steden – Deze ambitie draagt bij aan SDG 11**
Hoe wordt ingespeeld op de hoogwaardige leefomgeving? Hoe om te gaan met de afvalbakken die op straat staan? Het meer richten op een groene binnenstad en hoe dit beter ingezet kan worden zodat kwaliteit toeneemt?
- **Verantwoorde consumptie en productie – Deze ambitie draagt bij aan SDG 12**
Met name aan de afvalkant, zero waste. Op dit moment wordt er geprobeerd om goed te scheiden, echter in de praktijk lukt dit niet altijd. Wat zijn facilitaire producten die aan de voorkant in relatie met de achterkant de keten bij elkaar kan brengen.
- **Toekomstbestendig partnerschap – Deze ambitie draagt bij aan SDG 17**
Samen, flexibel innovatief, afval voorkomend, monitoring en met elkaar goed kunnen sturen in het contract.
- **Eerlijke en realistische prijs**
Transparantie in de inkoopprijs en marges. Werken met een plafondbedrag en waardering van maatschappelijke kosten en baten.

VRAAG VAN DE MARKT: IS ER AL WAT GEDAAN MET DE AMBITIES?

De gemeenten Leiden heeft Zero Emissie opgenomen in haar beleid, wetende dat overige gemeenten hier zoekende naar zijn. Vandaar dat sommige opgestelde SDG breder inzetbaar zijn in de aanbesteding. Juist voor deze aanbesteding is het fijn dat hier op geanticipeerd kan worden. In een traditionele aanbesteding is dat niet mogelijk.

Aanbestedingsprocedure

In de PowerPoint presentatie staat een globale planning weergegeven. De deadline is om eind augustus de aanbesteding te publiceren. Verder verloopt alle communicatie via TenderNed en zal Naomi Klomp, team inkoop, het aanspreekpunt fungeren. Tot slot waarderen wij uw input en zullen we deze waardevolle informatie meenemen in de aanbesteding.