

Nota van inlichtingen I 12 april 2021

t.b.v. de Europese aanbesteding Food & Non Food 2021

Aanbestedingskenmerk: 2021-GVD-02

TenderNed kenmerk:

Algemeen

Voor u ligt de **aangevulde** nota van inlichtingen I dd 12 april 2021 behorende bij de Europese aanbesteding Food & Non Food

In deze nota (zie bijlagen) zijn de vragen geanonimiseerd beantwoord welke de inschrijvers in het kader van deze aanbesteding aan het Albeda hebben gesteld. Tevens kunnen er door het Albeda aanpassingen ten aanzien van de aanbestedingsdocumenten en planning worden aangegeven.

Deze nota van inlichtingen maakt integraal onderdeel uit van de aanbestedingsdocumenten. U dient dan ook deze nota van inlichtingen goed door te lezen en bent er zelf verantwoordelijk voor dat u de antwoorden en wijzigingen opneemt in uw offerte.

U krijgt tot 15 april 2021 12.00 uur de mogelijkheid om via TenderNed vragen te stellen aangaande deze Nota van Inlichtingen. De beantwoording van deze vragen zal via de Nota van Inlichtingen II plaatsvinden.

Inschrijvers dienen hun offerte/inschrijving uiterlijk op **17 mei 2021 tot 10.00 uur** plaatselijke tijd op TenderNed te uploaden. De inschrijving dient tijdig en conform de vormvereisten te zijn aangeboden op de website TenderNed.

Vraag nr.	Document	Onderwerp	Vraag	Antwoord
1		Prijzenblad	Kan het kloppen dat het Prijzenblad ontbreekt bij de bestanden?	De aanbestedende dienst heeft de prijsbijlage op 29 maart 2021 aan de aanbestedingsdocumenten van TenderNed toegevoegd. De daadwerkelijke doorzetting heeft op 1 april 2021 plaatsgevonden.
2		Aanbestedingsdocument 3.3 referenties	Een van de kerncompetenties is het naar tevredenheid kunnen leveren van grotere hoeveelheden voorgeportioneerde eenheden van producten uit alle segmenten bij een restaurant met minimaal 250 couverts; Aanbieder vraagt zich af waarom het kunnen aanleveren van grote volumes geportioneerde producten belangrijk is voor Opdrachtgever. Is het vanuit het onderwijs juist niet belangrijk dat er regelmatig ook ongeportioneerde producten kunnen worden geleverd die de studenten zelf portioneren en schoonmaken?	Voor het onderwijs is beiden belangrijk. Het klopt dat het zelf ongeportioneerde producten kunnen bewerken en portioneren een belangrijk onderwijsaspect is om de studenten kennis te laten maken met vuile en hele producten. Maar onze visie is ook dat we willen aansluiten bij de reële beroepspraktijk. We merken dat de horeca steeds meer met (voor)geportioneerde producten werkt en dat passen wij ook toe in de praktijklessen.
3		Aanbestedingsdocument 3.3 referenties	U vraagt om een referentie van een restaurant met minimaal 250 couvert. Is het toegestaan om een referentie met kleiner aantal couverts te gebruiken waar geportioneerde artikelen uit alle segmenten aan worden geleverd?	Wat belangrijk is voor ons dat u bij de referentie aangeeft dat u minimaal 250 geportioneerde producten kunt leveren. Het aantal zitplaatsen mag wel onder 250 couverts liggen.
4		Aanbestedingsdocument 3.3 referenties	U vraagt om een referentie van een restaurant met minimaal 250 couvert. Wat is de reden van dit volume? Uw eigen praktijk outlets zijn namelijk aanzienlijk kleiner.	Ons grootste restaurant heeft 100 couverts. Het klopt dat wij niet altijd een volledige bezetting hebben. Wij willen van de aanbieder weten dat bij eventuele events (kerst, Albeda-events) u in staat bent om voor 250 couverts producten te kunnen leveren. Zie ook het antwoord bij 3.
5		Aanbestedingsdocument, 3.3.referenties	Is het toegestaan voor aanbieder om een restaurant te kiezen uit eigen klantenkring waar alle segmenten worden geleverd zonder Michelin ster of GM registratie?	Ja, dat is toegestaan. Wij hebben deze richtlijn genoemd omdat wij van de aanbieder verwachten ook aan dit type horeca te kunnen leveren. De gekozen referentie moet wel bekend zijn als een horecabedrijf dat gelijkwaardige producten en diensten levert zoals bedrijven die zijn geregistreerd in Michelin of GM gids en zich dus in het hoger segment bevindt.
6		Aanbestedingsdocument 3.3 referenties	U geeft aan dat u een referentie wenst van een restaurant met minstens 1 Michelin ster of een galt millau registratie. Aan dit restaurant dient aanbieder topproducten uit alle segmenten te leveren. In de praktijk blijkt dat juist het hoge niveau restaurants met meer dan 1 leverancier werkt. Zoekt u per definitie een restaurant dat al haar inkopen (of in elk geval uit alle segmenten) afneemt bij een aanbieder?	Belangrijk dat u aantoont uit alle genoemde segmenten producten van hoge kwaliteit kunt leveren aan bedrijven in het hogere segment. Als richtlijn hebben wij Michelin en GM genoemd. Het is bekend dat dit soort type bedrijven meerdere leveranciers hebben. U mag dit ook aantonen door enkele bedrijven op te geven als referentie. De aanbieder hoeft dus niet aan te tonen dat alle genoemde segmenten bij één relatie wordt geleverd.
7		Aanbestedingsleidraad 3.3: referenties	Voor uitvoering van de aan te besteden opdracht is een aantal competenties relevant waarover inschrijvers dienen te beschikken. Inschrijvers kunnen verklaren over de gevraagde competenties te beschikken en dat na gunning aantonen door opgave van referenties (zie paragraaf 3.3). De vereiste kerncompetenties zijn: • Het naar tevredenheid kunnen leveren van topproducten uit alle segmenten bij een gespecialiseerde en landelijk gerenommeerde Horeca onderneming met minimaal 1 Michelin ster en/of Gault Millau geregistreerd; • Het naar tevredenheid kunnen leveren van grotere hoeveelheden voorgeportioneerde eenheden van producten uit alle segmenten bij een restaurant met minimaal 250 couverts; • Tenminste één referent maakt gebruik van het bestellen van orders via een webshop en hebben een koppeling met het landelijk registratiesysteem Horeko. Is het mogelijk om de referenties te herzien? De combinatie van eisen die 1 referent dient te hebben, zijn zeer zeldzaam. Zeker aangezien één van de twee referenten ook met Horeko dienst te werken. Tevens vraagt aanbieder zich af of de gevraagde referenties wel recht doen aan de opdracht die Opdrachtgever uitschrijft?	Mogelijk hebben wij de suggestie gewekt dat de gekozen referentie de combinatie van alle gevraagde kerncompetenties moet beschikken. Wat voor ons van belang is dat u met deze referentie(s) aantoont: topproducten te kunnen leveren, het opgegeven aantal voorgeportioneerde producten kunt leveren en dat u kunt aantonen dat een referent met de webshop en Horeko werkt. Als u dit in één referent kunt aantonen zou dat de voorkeur hebben, maar u mag dit ook aantonen met enkele referenties. M.a.w. voor ons gaat om het aantonen van gevraagde kerncompetenties en wij beoordelen niet of u dit al dan niet met één referent kunt aantonen.

8		Programma van eisen, eis 7	Kunt u aansluitend op de eisen 44 t/m 49 van het programma van eisen een voorstel doen op welke wijze wij gezamenlijk in de komende jaren duurzaamheid op het gebied van de ecologische voetafdruk, verantwoord ondernemen voor mens en milieu, circulaire economie, terugdringen verpakkingsmateriaal en Fair Trade vorm kunnen gaan geven binnen Albada. Aanbieder ziet veel overlap in de genoemde MVO onderwerpen. Wij denken dat ‘terugdringen van verpakkingsmateriaal’ onderdeel kan zijn van ‘verminderen ecologische voetafdruk’. En ‘Fair Trade’ een onderdeel kan zijn van ‘verantwoord ondernemen voor mens en milieu’. Wenst u concreet antwoord per genoemd onderwerp of wenst u de visie van aanbieder op MVO gebied in de breedste zin van het woord? Met daarbij een voorstel richting opdrachtgever hoe vanuit die visie toegevoegde waarde kan worden gecreëerd voor opdrachtgever?	Wij wensen een visie met een voorstel richting opdrachtgever en u mag, indien van toepassing, de genoemde onderwerpen/voorbeelden hierin verwerken. Wij merken dat dit onderwerp een steeds belangrijkere rol gaat innemen in de horeca en schoolinstellingen en zien hier ook een gezamenlijke verantwoordelijkheid met de leverancier. Belangrijk dat u aantoont in uw antwoord hoe u ons kunt helpen en ondersteunen.
9		4.4 Prijs	Het gemiddelde percentage per segment is het percentage dat gedurende de looptijd van de overeenkomst wordt toegepast als de standaardkorting op de Verkoopprijs die het Albada door de Inschrijver wordt toegekend. Bedoelt u hiermee dat als het gemiddelde kortingspercentage van bijv. AGF uitkomt op 10,5%, dit het kortingspercentage is voor alle AGF artikelen voor de gehele looptijd van het contract? En daarmee dus ook alle artikelen die niet op deze prijslijst staan met deze korting worden aangeboden? En AGF artikelen die wel in deze prijslijst staan met een hogere dan wel lagere korting worden aangeboden, dus ook voor 10,5% korting worden aangeboden? Hoe ziet u dat voor de producten van ‘niet dagvers’. Hier kan dan ook één kortingspercentage worden gehanteerd voor het gehele DKW pakket en er worden dan geen vaste prijzen gehanteerd. Hierdoor worden ook alle prijzen automatisch gecorrigeerd bij een wijziging van de bruto verkoopprijs en hoeft er feitelijk ook niet geïndexeerd te worden. Is dit inderdaad hoe opdrachtgever het wenst?	Zie paragraaf 5.4 van het bestek. Het gestelde hiervan dient te worden toegepast gedurende de overeenkomst: 'Het gemiddelde percentage per segment is het percentage dat gedurende de looptijd van de overeenkomst wordt toegepast als de standaardkorting op de Verkoopprijs die het Albada door de Inschrijver wordt toegekend'. Dit geldt ook voor 'niet dagvers'. De Indexering van de verkoopprijs staat geheel los van het kortings% zie ook Eis 3,52 en 53
10		Programma van Eisen: 20	Inschrijver dient zich aan de wettelijke regeling Verpakkingen te houden. Dat wil o.a. zeggen dat inschrijver verantwoordelijk is voor het verpakkingsmateriaal en dit voor Aanbestedende dienst dient af te voeren. Inschrijver conformeert zich aan deze wet. Verpakkingsmateriaal dat bij Aanbieder blijft of retour komt bij Aanbieder (zoals pallets, emballage en omdozen) worden op verantwoorde wijze afgevoerd of hergebruikt. Verpakkingsmateriaal dat wordt geleverd met de producten (een leeg pak melk, GFT afval) wordt door afnemer zelf afgevoerd. Is dat wat u bedoelt?	Ja, met de aanscherping van deze omschrijving gaan wij akkoord.