

Terugkoppeling Marktconsultatie kantoorartikelen & computersupplies

Onderwerp: Aanscherpen inkoopstrategie kantoorartikelen & computersupplies

Rijkswaterstaat Corporate Dienst (RWS CD) (categoriehouders Werkplekomgeving)
Datum: 5 april 2022

Inhoudsopgave

1	Inleiding—3
1.1	Aanleiding marktconsultatie—3
1.2	Uitgangspunten marktconsultatie—3
1.3	Deelname Marktconsultatie—3
2	Terugkoppeling Marktconsultatie—4
2.1	Vragen omtrent duurzaamheid/ MVI—4
2.2	Vragen over trends en ontwikkelingen—4
2.3	Vragen over prijsmodel—5
2.4	Algemene vragen—5

1 Inleiding

1.1 Aanleiding marktconsultatie

De inkoopstrategie voor kantoorartikelen & computersupplies die in het verleden door de categorie is ontwikkeld was de afgelopen jaren de basis voor alle aanbestedingen kantoorartikelen & computersupplies van het Rijk.

Ook de komende jaren staan er vanuit de categorie weer enkele aanbestedingen op de planning. Door de ontwikkelingen als gevolg van onder andere het hybride en digitale werken is de verwachting dat de huidige inkoopstrategie niet meer actueel is of dat een andere inkoopstrategie wellicht passender is. Dit maakt het noodzakelijk om de inkoopstrategie te herijken.

Als onderdeel in het aanscherpen van de inkoopstrategie is de markt bevraagd over hun visie op de actuele inkoopstrategie.

1.2 Uitgangspunten marktconsultatie

Het doel is om een beter beeld te krijgen van de visies van individuele marktpartijen in relatie tot de doelen van de nieuwe categorie werkplekomgeving. Deze individuele visies zijn voor de categorie input bij het aanscherpen van haar eigen visie, in voorbereiding op de aanbestedingen.

De marktconsultatie is gesplitst in twee delen:

- Schriftelijk: het beantwoorden van vragen uit het marktconsultatiedocument;
- Individuele gesprekken: met de marktpartijen voor verdieping op de gegeven antwoorden zoals gesteld in het marktconsultatiedocument.

Het marktconsultatiedocument dat te vinden is op: [TenderNed](#) en als bijlage aan dit verslag is gevoegd.

1.3 Deelname Marktconsultatie

In totaal hebben drie marktpartijen (Staples, Lyreco en Viking) de marktconsultatievragen schriftelijk beantwoord. Alle partijen hebben deelgenomen aan de mondelinge ronde.

Voor de schriftelijke ronde konden partijen tot 7 maart 2021, 10:00 uur schriftelijke input indienen via TenderNed.

Bij de mondelinge ronde zijn op 15 maart 2021 gesprekken van 45 minuten gevoerd. Bij deze gesprekken waren vanuit de Categoriehouder minimaal 3 personen aanwezig: in ieder geval de senior inkoper en twee senior contractmanagers van de Categorie Werkplekomgeving.

2 Terugkoppeling Marktconsultatie

2.1 Vragen omtrent duurzaamheid/ MVI

Door de marktpartijen zijn globaal de volgende reacties teruggegeven:

Ontwikkelingen circulariteit, terugdringen Co2 en duurzame innovatie in relatie tot kantoorartikelen:

- Certificering (bijvoorbeeld ISO 14001/ Ecovadis;
- Reductie Co2/ slimme transportbewegingen;
- Producten zelf die circulariteit stimuleren;
- Gebruik van retourboxen.

Mogelijkheden en grootste barrières:

Mogelijkheden	Barrières
Samenwerking in keten	Producenten moeten ook mee willen en kunnen doen.
Meer duurzame producten inkopen	Veel eisen en wensen gesteld aan leverancier.
Transportketen Co2 neutraal uitvoeren	Kostenaspect
Vanuit fabrikanten wordt er geïnvesteerd in ontwikkeling van duurzame producten (bijvoorbeeld FSC).	Door de laagwaardige artikelen moeilijk om foodprint inzichtelijk te krijgen.
Co2 reductie door kopen binnen Europa en minder uit Azië	Prijs vaak doorslaggevende factor bij aanbestedingen, terwijl duurzaamheid vaak een hogere prijs betekent.

Voorbeelden van concrete oplossingen m.b.t. circulariteit:

- 100% duurzame en recyclebare verpakkingen;
- Ophaal en recycleprogramma cartridges en toners;
- Retourboxen voor schrijfwaren/cartridges/toners;
- Producten in assortiment van gerecycled en/of recyclebaar materiaal;
- Recyclingservice voor papieren handdoekjes.

2.2 Vragen over trends en ontwikkelingen

Door de marktpartijen zijn globaal de volgende reacties teruggegeven:

Trends en innovaties die de komende tijd invloed hebben op de markt:

- Consumptie kantoorartikelen neemt af (versneld door covid/hybride werken);
- Innovaties alleen nog maar gericht op circulariteit producten;
- Niet-duurzame producten zullen geleidelijk uit het assortiment verdwijnen;
- Verhoogde aandacht voor hygiëne en gezondheid medewerkers.

Ervaringen met kantoorartikelen voor thuiswerkomgeving:

- Levering op pick-up points met als doel thuis gebruik;
- Gekaderd assortiment voor levering van producten t.b.v. de thuiswerkplek beschikbaar stellen;
- Leveren volledige thuiswerkoplossingen.

Recente contractconcepten/aanbestedingen die zijn verschenen waarin het hybride werken concreet is toegepast:

- Marktpartijen geven aan hier in de praktijk (nog) geen ervaring mee te hebben.

Impact hybride werken en AGW op behoefte aan kantoorartikelen:

- Behoeftte aan traditionele kantoorartikelen verschuift naar digitale middelen;
- Interesse in totale werkoplossingen voor thuis nemen toe, maar vallen voorname-lijk buiten scope van kantoorartikelen;

- Er wordt anders gekeken naar 'product sharing' vanwege hygiëne (bijvoorbeeld: Voorheen was er 1 nietmachine voor de gehele afdeling);
- Toename van cleaning en hygiëne-artikelen.

2.3 Vragen over prijsmodel

Door de marktpartijen zijn globaal de volgende reacties teruggegeven:

Vanuit de marktpartijen zijn (o.a.) de onderstaande prijsmodellen naar voren gekomen, met ieder hun voor- en nadelen:

- Werken met een vast opslagpercentage (Inkoop plus model);
- OPAAS (Office Products As A Service) model;
- Prijs per medewerker (all-in);
- Werken met een dagelijkse benchmark met de markt en "betalen naar gebruik" waarbij zo min mogelijk op decentraal of huis niveau wordt afgeroepen.

Prijsmodellen: Prijs per werkplek (PPW) en/of Prijs per medewerker (PPM)

- Bij de prijsmodellen moet een mate van flexibiliteit voor onvoorziene situaties (zoals Covid) worden ingebouwd;
- Partijen geven aan dat aan het prijsmodel: PPW nadelen zitten. Door het nieuwe werken (hybride) is deze methodiek risicovol geworden. Zowel aanbestedende diensten als inschrijvers weten niet hoe het een en ander zich gaat evalueren. Daarnaast is het onduidelijk wat onder een werkplek wordt verstaan, want hoeveel medewerkers maken nu en in de toekomst gebruik van een werkplek in een nieuwe hybride omgeving?
- Voor het prijsmodel: PPM zijn partijen over het algemeen wel positief. Dit omdat dit onafhankelijk is van het hybride werken.

2.4 Algemene vragen

Door de marktpartijen zijn globaal de volgende reacties teruggegeven:

Impact COVID-19 voornamelijk zichtbaar:

- Verschuiving assortiment/ behoefte;
- Afname van traditionele kantoorartikelen;
- Beschikbaarheid van producten komen onder druk te staan;
- Grotere concurrentie vanuit bol.com, cool blue e.d.

Voor- en nadelen van het afsluiten van een raamovereenkomst met meerdere partijen:

Voordeel	Nadelen
Risico spreiding bij leveringsproblemen.	Dit staat haaks op de duurzaamheidsdoelen (bijvoorbeeld: toename goederenstromen – Co2).
	Hogere prijzen i.v.m. minder gegarandeerde omzet en verdeling van vaste kosten over de producten.
	Het gaat ten koste van de kwaliteit producten en risico.
	Complexiteit in contractmanagement resulterend in meer kosten/overleg/afstemming.

Aan deze terugkoppeling kunnen geen rechten worden ontleend en Rijkswaterstaat zich het recht voorbehoudt door voortschrijdend inzicht af te wijken van wat in dit verslag en (markt)consultatie is vermeld.