

Samenvatting Marktoriëntatie

Sanitaire voorzieningen

Dit verslag betreft een samenvatting van de gehouden marktoriëntatie. Het marktconsultatiedocument is uitsluitend geschreven in het kader van de marktconsultatie voor dit project. De aanbestedende dienst is niet gebonden aan de uitkomsten van de marktconsultatie. Alle op basis van de marktoriëntatie gemaakte keuzes zijn verwerkt in de aanbestedingsdocumenten.

Verstreckte informatie in het kader van de marktconsultatie kan afwijken van in de aanbestedingsprocedure te verstrekken informatie. Dit document dient daarmee louter ter informatie en er kunnen geen rechten aan ontleend worden.

Claims over het gebruik van informatie, vertrouwelijkheid, of verzoeken om vergoedingen in verband hiermee worden niet gehonoreerd.

Door deelname aan deze marktconsultatie geven private partijen te kennen onvoorwaardelijk akkoord te gaan met deze voorwaarden. Alle vertrouwelijke informatie (zoals door partijen zelf aangegeven) is hierin niet meegenomen.

Algemeen:

De volgende onderwerpen zijn gevraagd aan partijen om voor te bereiden op het markt -oriënterende gesprek (i.v.m. Covid19 is deze geheel schriftelijk gegaan):

Algemeen

Nr.	Vraag	Samenvatting Antwoorden (wanneer niet aangegeven als commercieel vertrouwelijk)
1.	<u>Ontwikkelingen in de markt</u> Zijn er recente ontwikkelingen in uw branche die van belang kunnen zijn voor deze aanbesteding? (b.v. innovaties, nieuwe producten, service, normen, garanties etc.)	-op het gebied van duurzaamheid, circulariteit (naast eisen vanuit de overheid: CO-2 neutraal, beperken van primair grondstoffengebruik etc) en rondom servicing. - Functionele uitvraag combineren met uitdaging van markt op gebied van duurzaamheid (denk aan hubs, cradle-to-cradle, logistiek, echt duurzame producten). - Covid19 heeft invloed op hygiene oogpunten, worden opnieuw onder de loep genomen. - Productontwikkelingen dispensers en verbruiksartikelen. -Sanitaire voorzieningen zien in groter geheel (schakel in facilitaire keten).
2.	<u>Onderscheidend vermogen</u> Op welke wijze onderscheiden dienstverleners zich in de huidige markt van elkaar?	- de markt is een stuk beperkter geworden (overnames e.a.). - uitvragen één full service oplossing (sluit je aantal partijen mee uit want 2-3 partijen kunnen dit leveren) of 1 partij regievoerder (dan geen uitsluiting partijen), maar aanbieden vrijer laten. - Duurzaamheid/circulariteit - Manier van service. - Leveranciers verdeeld op gebied van tye automaat en vulling: handdroging (papier, katoen) en op basis van hygiene boxen is onderscheidend vermogen.
3.	<u>Eisen:</u> Zijn de geformuleerde eisen gangbaar of te accepteren ?	-De geformuleerde eisen zijn gangbaar en te accepteren (wel functioneel omschreven). - Enkele partij adviseert producteisen op te nemen zodat vergelijk gemaakt kan worden (dus niet functioneel, maar technisch specificeren).

Technische specificaties/ Producten

Nr.	Vraag	Antwoord
4.	(eis 1): Inschrijver levert voor alle locaties alle dispensers en toebehoren (uitlekbakje van toiletrolhouder) nieuw of zo goed als nieuw (hiermee bedoelen wij dat producten ook 'opgeknapt' mogen worden zodat ze er weer goed uitzien). Is dit haalbaar, als in wordt dit door jullie of überhaupt in deze markt gedaan? Zo ja, hoe wordt dit uitgevraagd in de markt, kunt u ons hiervan een zo specifiek mogelijke voorbeeldomschrijving geven?	- Partij geeft aan vanwege kostenoverwegingen worden opgeknapte dispensers niet aangeboden. - Hoe gaat leverancier om met gebruikte dispensers is een vraag die gesteld kan worden voor duurzaamheid. - Partij geeft aan In de praktijk worden refurbished dispensers wel aangeboden. - Voor level playing field: alle automaten vervangen bij start contract.
5.	Kiezen wij voor een gesloten hand-droogstelsysteem (geen afval zoals bij papier) of elektrisch handdroog systeem. We vernemen graag de voor en nadelen van beide systemen en nadrukkelijk uw advies.	Unaniem advies i.v.m. hygiëne: papier. Echter, dit geeft in scholen het nadeel van rondslingerend afval en ophangen afvalbakken extra en legen. Bijtids papieren wegwerp doekjes aanvullen. Meest duurzame optie: elektrisch handdrogen. Dit is het voordeel. Nadeel wordt aangegeven dat het geen hygienische manier van handdrogen is. Tussenoctie: handdoekrol. Duurzamer dan papier, geen rondslingerend afval. Hygienischer dan elektrisch drogen. Bijtids rollen aanvullen, tussentijds niet navulbaar. (Niet iedere partij heeft dit: handdoek rol, niet van biokatoen maar van netversterkt papier. Voordeel: tussentijds bijvulbaar (grotere capaciteit), duurzaam. Nadeel: automaat rolt niet automatisch op en niet iedere partij biedt dit aan).
6.	Toiletpapier. Wat kunnen we hieromtrent aan de markt vragen? Graag uw reactie iig ten aanzien van: chloorvrij geproduceerd, 100% FSC gerecycled toiletpapier, wit van kleur (kan dat bij chloorvrij geproduceerd?) en niet-merkgebonden bij het plaatsen in de rolhouder. Zijn er andere zaken die we kunnen overwegen ?	- Chloorvrij is wettelijk vastgesteld. Een belangrijk onderscheid zit in de wijze waarop het productieproces is ingericht, want met chloorvrije productie kunnen voor overige zaken alsnog slechte/schadelijke chemicalien gebruikt worden. Er zijn echter producten op de markt die volledig vrij van schadelijke chemicalien. - Wit van kleur is zeker mogelijk op basis van recycled papier. Er dient dan wit recycled papier als grondstof te worden gebruikt, denk aan vertrouwelijk (ROC-tentamen) papier

		bijvoorbeeld. Door afspraken te maken met afvalinzamelaar en producent kun je de papieren lokaal in Nederland laten recyclen en het sanitaire papier terug kopen, middels inschrijvende partij. - Cradle to cradle papier is een alternatief (maar baten moeten wel opwegen tegen kosten). - EU flower of FSC is al grotendeels gerecycled. - Stel jezelf de vraag: waarom wit. Associatie met hygiene en zachtheid ? Er zijn alternatieven die niet wit zijn maar wel hygiene en zachtheid bieden. - Merkgebonden bleek onduidelijke term voor leveranciers te zijn.
7.	Wat is mogelijk qua zeepdispensers? Foam, ph neutraal en 100% biologisch afbreekbaar ? Anders?	- Foam is aan te raden ivm efficiency en voor handdesinfectie. - Foam dient te voldoen aan EU Eco label of vergelijkbaar. - Licht geparfumeerd kan overwogen worden - Optische voorraadindicator is mogelijk - Gebruikelijke afmetingen zijn 500ml of 1l - Bestaan dispensers met reservetank om leegstand te voorkomen: onduidelijk of alle (of de meeste) partijen dit zouden kunnen leveren. - Hoger in prijs, maar minder verbruik
8.	De luchtverfrissers zijn milieuvriendelijk, geluidsarm en zonder stroom te gebruiken, of zijn er andere omschrijvingen die u zou adviseren?	- Bij geen gebruik van batterijen: luchtverfrissing op basis van verdamping (i.p.v. verstuiving), dan ook geen methodefouten. Geeft constante geurverspreiding. Erg duurzaam. Let op plaatsing moet goed gebeuren. - Meest geschikte verfrissers werken op batterijen. - Voorraadindicator is mogelijk - Intensiteit per luchtverfrisser is aan te passen. Dan wel overal dezelfde verfrissers, als je deze per ruimte kunt instellen. - Hangende luchtverfrissers minder diefstalgevoelig. - Hoeveel verschillende geuren is relevant op te nemen in PvE

		- Als dit niet is aangegeven, aangeven wie vervanging doet hiervan (schoonmaak of sanitair leverancier, laatste is advies dan geen discussie bij storing)
9.	Dispensers zijn niet van rvs (gezien de vingerafdrukken), zou u dat adviseren?	- RVS is stuk duurder en voegt weinig toe bij normaal gebruik. Voldoende goede kunststof alternatieven. - RVS look wel mogelijk. Ook andere designs. - RVS kan zonder nalaten vingerafdrukken, maar is nog duurder.
10.	Seatcleaners willen we graag voor elk toilet binnen onze gebouwen uitvragen, hangend naast elk toilet (naast de doorspoelunit). Verstandig ?	- positief effect op hygiene en beleving. Kan in dezelfde geur als in de zeep en luchtverfrissers, ook neutrale geur. - Ph waarde tussen 5 – 7,5. - Andere zaken die bijdragen aan beleving hogere hygiene: automatisch intrekkende droogrol. Voor duurzame beleving van biokatoen. - Antibacteriele werking en weghalen van nare luchtjes.
11.	Hygienebox dames in uitvoering no-touch (i.v.m. hygiene). Is er een alternatief ? Zijn er andere zaken die u belangrijk acht die wij kunnen meenemen in de uitvraag ?	-Om zo min mogelijk geschikte partijen uit te sluiten: de eisen met betrekking tot dameshygieneboxen niet te star te formuleren. Een aantal partijen werkt met een binnen- en buitenbox waarbij de binnenbox in zijn geheel gewisseld wordt en de buitenbox op locatie met desinfecterende spray wordt gereinigd. Dit is de meest duurzame optie. Wisseling van de volledige box wordt ook gebruikt: dan is men het minst lang op locatie zelf bezig, dus minst verstorend. - No-touch dameshygieneboxen is een goede keuze in verband met hygiene. Dit type werkt echter wel kostenverhogend. Alternatief is te kiezen voor de 'reguliere' touch variant, waarbij u eisen stelt zoals inkijkpreventie in de opening. -Voetpedaal wordt niet geadviseerd.
12.	Hygienebox is 29; 23,5; 22 of 9,5 liter (laatste kleine locatie en kleine unit). Dit zijn de inhoudsmaten die u ook zou adviseren gezien de ruimtes?	- Diverse maatvoeringen bij partijen. het opnemen van een afwijking van 25% van de genoemde maten om geen werkbare alternatieven uit te sluiten tot het uitvragen van een kleine en grote box. Met bandbreedte opnemen.

		- Vaak wordt een kleine box (8 liter) niet inclusief service aangeboden. - Kies voor 1 inhoudsmaat, met verschil in frequentie.
13.	Toiletborstelset, op alle toiletten willen we de borstels jaarlijks vervangen. En hangend uit het zicht (zoveel mogelijk). Verder dient het uitlekbakje uitneembaar te zijn (i.v.m. reiniging). Kunt u ons adviseren of wij zo volledig zijn?	- marktconforme uitvraag, gebruikelijk.
	Schoonloop/drooplopmatten: Wat zijn uw standaard maten ?	- variëren van 85 cm x 150 cm tot 150 cm x 300 cm. Op detailniveau zijn er afwijkingen bij de leveranciers. Als u in de eisen meeneemt dat maten tot maximaal 10% mogen afwijken, kunnen alle partijen zonder problemen inschrijven.
14.	<u>Programma van Eisen</u> Welke informatie heeft u nodig om een goede, en onderling vergelijkbare, aanbidding per artikel te kunnen doen? Eventueel ontvangen we een functionele voorbeeldomschrijving zoals u deze graag treft in de uitvraag.	- Eerlijke manier van vergelijken van aanbiedingen. - inzicht krijgen in het jaarlijkse verbruik ook voor inschrijvende partijen van belang om de potentiële waarde in te schatten van de overeenkomst (dit kan ook gedeeld worden door +/- X-jaarbedrag kenbaar te maken). Dus: niet alleen aantal dozen per jaar en aantal toiletrollen per doos, ook aantal meters per rol, aantal vel, aantal ml etc. , afmetingen, aantallen per locatie, service frequenties, per ruimte en dispenser het verbruik. Voor een goed en eerlijk calculatiebestand k zijn vervolgens twee opties: 1) O.b.v. fictieve verbruiksaantallen 2) O.b.v. bezoekers/leerlingen/medewerkers - duurzaamheidseisen rondom de uitvraag van hardware en supplies.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) en Duurzaamheid

Nr.	Vraag	Antwoord
15.	<u>Vergoeding voor gebruikte sanitaire voorzieningen</u> Kunt u aangeven of het geven van een vergoeding aan opdrachtgever voor gebruikte sanitaire voorzieningen	- Meeste partijen geven aan niet gebruikelijk. Enkele geeft aan hierover in overleg met de eigen leverancier te kunnen gaan.

	mogelijk is en zo ja, onder welke voorwaarden? (Dit wanneer het niet mogelijk is de huidige artikelen 'op te knappen')	
16.	<u>Duurzaamheid of circulariteit</u> Op welke wijze kan de markt zich op het gebied van duurzaamheid of circulariteit onderscheiden ?	Hier kwamen geen onderscheidende antwoorden op, aangedragen voorbeelden qua onderwerp tussen partijen zijn vergelijkbaar. - Grondstoffen - Service - Recycle - Afval(stromen) - Logistiek..

Prijsopbouw/TCO

Nr.	Vraag	Antwoord
17.	<u>Kwantitatief criterium: prijs</u> Aanbestedende dienst wenst de totaalprijs van de aangeboden dispensers (gebaseerd op indicatieve aantallen) te beoordelen. Hierbij geldt dat de laagste prijs de maximale score krijgt. De andere prijzen worden beoordeeld t.o.v. de laagst aangeboden prijs. De procentuele afwijking in prijs wordt in mindering gebracht op de maximaal te behalen score in punten. Vindt u deze wijze van prijsbeoordeling ook de best passende, of adviseert u een andere beoordelingswijze? Zo ja, welke?	- Prima, gebruikelijk. Aantal vragen om een voorbeeld in het aanbestedingsdocument over de berekening van de prijs (rekenmethode/formule).
18.	<u>Prijsstelling overig</u> Op welke wijze adviseert u afspraken te maken t.a.v. prijzen van producten die nu geen onderdeel uitmaken van de scope? Dit zodat u marktconform bent. Bijvoorbeeld t.a.v. nieuwe producten op de markt in de loop van de overeenkomst.	- Bij mogelijk bekende producten: optioneel uitvragen. - Kortingspercentage op prijslijst uitvragen voor producten buiten kernassortiment.
19.	<u>Gunningscriterium</u> Aanbestedende dienst wenst te gunnen o.b.v. de BPKV met de verhouding 40-45% prijs en 60-55% kwaliteit. Vind u deze verhouding reëel? Zo niet, waarom niet en wat adviseert u?	Verhouding is gangbaar en reeel. Kwaliteit (incl. duurzaamheid) minstens 60%.

Aanbestedingsprocedure en overeenkomst

Nr.	Vraag	Antwoord
20.	<u>MKB vriendelijk inkopen</u> Op welke wijze kan aanbestedende dienst zorgdragen voor een aanbesteding die goed toegankelijk is voor het MKB?	- sommige MKB kunnen niet alle services aanbieden volgens specifieke eisen, of hebben de bepaalde certificeringen/garantiestellingen niet. Welke is niet duidelijk. - Onderaannemerschap. - Geen hoge eisen uitsluitingsgronden (denk aan referenties). - Opdracht opsplitsen maakt dat MKB meer kans maakt (echter meestal niet wenselijk voor opdrachtgever) - Minimum inschrijfbedrag dat realistisch is voor MKB.
21.	<u>Proof of Concept</u> Proof of Concept na voorlopige gunning, zodat de voorlopig gegunde partij haar artikelen dient te laten 'testen' door het beoordelingsteam, adviseert u dit ook? Zo ja, op welke wijze adviseert u dit praktisch weer te geven?	- Na voorlopige gunning inderdaad. Op welke manier is het advies anders: op locatie opdrachtnemer of geleverd verschuld in advies tussen de partijen.
22.	<u>Schouw</u> Acht u een schouw van alle locaties noodzakelijk (waarvan bezoeken aantal ruimtes representatief voor gehele gebouw)? Zo ja, welke onderdelen wenst u dan minimaal te zien?	Diverse antwoorden: - Gezien de huidige situatie omtrent corona is het wellicht niet wenselijk om een schouw met meerdere partijen te organiseren. Goede foto's van representatieve ruimtes én van (eventueel) uitzonderlijke ruimtes zal over het algemeen volstaan. Belangrijk hierbij is om alle verschillende ruimtes die betrekking hebben op de sanitaire uitvraag te fotograferen. - Ja, schouw is noodzakelijk. - Digitale schouw (foto's en filmpjes) - Nee, schouw is niet noodzakelijk.
23.	<u>Keuze tot deelname</u> Wat zou voor u een reden kunnen zijn (eis, methode) om géén inschrijving uit te brengen? Graag zo concreet mogelijk aangeven.	Diverse antwoorden: - Handdroging keuze - Geen transparantie in verbruiksgegevens - Geen mogelijkheid om transparante prijsopbouw/calculatie op te sturen (wellicht als separate bijlage naast prijsopgaveblad) - Geen indexatiemogelijkheden - Facturatie (lange betaaltermijn) - Korte contractduur - Producteisen waar niet aan kan worden voldaan.

		- Ledigfrequentie dames hygiëne boxen - Hygiëne box service (hele box omwisselen of niet) - All-in prijs uitvragen zonder verrekenmogelijkheid
24.	<u>De duur</u> De duur van de overeenkomst stelt ROC Nijmegen graag op de lange termijn. Graag uw advies ten aanzien van 4 jaar + 6 optiejaren of 6 jaar + 4 optiejaren of ziet u geen verschil? Bij wel verschil, graag aangeven waar het verschil in zit.	Geen verschil of lichte voorkeur voor 6+ 4 jaar, gezien afschrijving initiële contractduur (6 jaar).

Implementatie

Nr.	Vraag	Antwoord
25.	<u>Uitvoeringsperiode</u> ROC Nijmegen wenst in de meivakantie 2021 (2 weken, waaronder wel Bevrijdingsdag en Hemelvaart vallen) alle locaties te implementeren. Dit zodat het onderwijs hier geen hinder van ondervindt. Heeft u aan effectief de beschikbare dagen in deze meivakantie voldoende?	- Indien tijdige gunning wel. (onduidelijk voor aanbestedende dienst wanneer tijdig zou zijn). - Advies 4 weken - Ja, voldoende, maar moet wel direct efficiënt gewerkt kunnen worden en duidelijk zijn wat waar komt te hangen etc.

Slotvraag

Nr.	Vraag	Antwoord
26.	<u>Aanvullingen</u> Welke andere zaken die nog niet in deze marktverkenning zijn behandeld zijn volgens u van belang voor de opdrachtgever bij de voorbereiding van de aanbesteding?	- Tip: Ketensynergie (gehele schakel betrekken) - Tip: Nvl waarbij vragen tussentijds beantwoordt worden, dan geen 2 Nvl's nodig. Blijft 'in gesprek'.