



Gemeente Zaanstad
Inkoop & subsidies

Stadhuisplein 100
1506 MZ Zaandam
Postbus 2000
1500 GA Zaandam

Telefoon 14 075
www.zaanstad.nl

DATUM: 17-05-2022
ONS KENMERK: 2022-357
BIJLAGE(N)

ONDERWERP: MARKTCONSULTATIEVERSLAG EUROPESE AANBESTEDING HORECAKAVELS HOOGTIJ

Als voorbereiding op de voorgenomen Europese aanbesteding 'Horecakavels HoogTij' heeft de gemeente Zaanstad een marktconsultatie gehouden. Het doel van deze marktconsultatie was om de haalbaarheid van de aanbesteding te toetsen, input te verwerven t.a.v. de kwaliteit en de daaraan gekoppelde geschikte beoordelingsmethodiek en inzicht te krijgen in de kansen en risico's van het aanbestedingstraject. De gemeente Zaanstad kan de verkregen informatie gebruiken bij het bepalen van de aanbestedingsstrategie, de optimalisatie van de aanbestedingsstukken en een doorvertaling maken naar een effectieve aanbesteding. In dit marktconsultatieverslag vindt u de vergaarde informatie in algemene zin terug, zodat de verkregen informatie niet te herleiden is naar de marktpartijen die bereid waren de vragen van de gemeente te beantwoorden.

De marktconsultatie bestond uit twee onderdelen, een schriftelijke en een mondelinge vragenronde. Er zijn meerdere reacties ontvangen op de schriftelijke vragenronde. Drie partijen hebben aangegeven graag uitgenodigd te worden voor de mondelinge vragenronde. De reacties op de schriftelijke vragen worden hieronder per vraag uiteengezet. In de mondelinge vragenronde zijn onder andere verduidelijkingsvragen gesteld over de schriftelijke reacties en is het conceptschetsontwerp van de gemeente voor de horecakavels besproken. De belangrijkste punten uit deze gesprekken worden geclusterd uiteengezet en heeft de gemeente als informatief en adviserend beschouwd. Bedrijfsvertrouwelijke informatie wordt niet openbaar gemaakt.

Schriftelijke vragenronde

1. Wat kan de gemeente aan haar zijde doen om alle gegadigden een kans te bieden voor het indienen van een goede inschrijving?

Marktpartijen adviseren de gemeente om een concrete vraagstelling te formuleren en duidelijk de verwachtingen te benoemen. Daarnaast vinden zij inzicht in de prijzen belangrijk alsook het vragen van een realistische huur op grond van de omzetpotentie van de locatie. Een MKB-er heeft waarschijnlijk niet het budget van een fastfoodketen en een (te) hoge prijs kan ervoor zorgen dat kleine ondernemers de investering niet kunnen doen of dit ten koste gaat van de kwaliteit. Eén van de marktpartijen geeft hierbij aan dat het uitsluiten van fastfood in de aanbesteding, (nieuwe) MKB-ers stimuleert om mee te doen.

2. Welke risico's ziet u bij dit traject en hoe zou gemeente Zaanstad deze risico's kunnen ondervangen?

Er wordt een aantal risico's benoemt door de marktpartijen:

- Banken verstrekken (bijna) geen financieringen meer voor horecabedrijven, waardoor het voor horecabedrijven moeilijk zal zijn om een grote investering te doen. Om dit risico te ondervangen wordt geadviseerd om lage huurprijzen te berekenen voor de horecakovels.
- De grond wordt verhuurd en wordt daardoor geen eigendom van de ondernemer. De verwachting is dat banken hierdoor geen financiering zullen verstrekken, tenzij de huurperiode lang genoeg is (zie antwoorden vraag 12). Er wordt als alternatief geopperd om de grond in erfpacht uit te geven of te verkopen.
- De nutsaansluitingen. Er moet voldoende capaciteit voor stroom en elektra aansluiting aanwezig zijn in het gebied, anders kunnen de horekazaken niet functioneren. Dit kan mogelijk verholpen worden door lokale elektra opslag.
- Het is de vraag of er voldoende omzetpotentie in het gebied zit om twee horecakovels winstgevend te exploiteren op deze locatie. Daarnaast zit er in Westerspoor ook al een horecalocatie.
- De kosten van de bouw zullen buitengewoon hoog zijn, zeker in de huidige tijd. De kosten moeten worden afgeschreven over de looptijd van het contract. Daarbij komt nog de huur en de hoge operationele kosten. Dit is een risico voor MKB-ondernemers.
- Er is voldoende tijd nodig om de opdracht uit te voeren, waaronder genoeg tijd voor de conceptontwikkeling, het verkrijgen van een vergunning en de bouw (gezien de lange levertijden en schaarste).
- Het is een risico dat het parkeerterrein (langdurig) vol komt te staan met diverse onbeheerde voertuigen. Een oplossing kan zijn om het parkeerterrein buiten de horecaparkeerplaatsen niet openbaar te maken, maar middels een poort, blauwe zone of tijdsloten te beheren.

3. Past deze wijze van aanbieden/aanbesteden bij de bedrijfsvoering van de partijen?

Er zijn verschillende reacties gekomen op deze vraag. Eén van de partijen geeft aan dat dit de eerste aanbesteding is ten aanzien van een horecalocatie. Deze partij heeft de voorkeur om in gesprek te gaan met de gemeente Zaanstad en de behoefte te bespreken in een dialoog. Zij zien graag dat de focus ligt op Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) en niet op commerciële belangen. Een ander geeft aan eerder dit soort projecten te hebben gerealiseerd. In voorgaande gevallen werd de grond van de gemeente gekocht en werd het project in een bouwteam met de gemeente gerealiseerd. Weer een ander geeft aan dat de wijze van aanbieden/aanbesteden niet geschikt is voor kleine ondernemers.

4. Op basis van welke objectieve criteria zou de gemeente Zaanstad een eerste selectie uit de geïnteresseerde aanbieders kunnen maken?

De marktpartijen brengen de volgende criteria ter sprake:

- Pré voor lokale ondernemers;
- Producten uit de regio verwerken;
- Gerenommeerde bedrijven met meerdere vestigingen die dergelijke horecaontwikkelingen vaker succesvol hebben ingevuld;
- Horecabedrijven/(keten)ontwikkelaars die hier ervaring mee hebben en de financiële middelen;
- Referentieprojecten opvragen;
- De invulling van het concept;
- De vormgeving van het gebouw en/of de uitgangspunten;
- De binding met de omgeving;
- De financiële gezondheid, grootte en stabiliteit van de organisatie;
- De mate van maatschappelijk verantwoord ondernemen;
- MVO-prestatieladder (bijvoorbeeld niveau 4).

5. Op welke gronden en/of onderdelen zou de gemeente expliciet moeten toetsen om te komen tot een afgewogen en kwalitatief hoogwaardige beoordeling van de aanbidding?

Hieronder volgt een niet limitatieve opsomming van de gronden en/of onderdelen die de marktpartijen benoemen:

- Mooie uitstraling;
- Kwaliteit van de gebouwen passend bij de nieuwbouw van het bedrijventerrein;
- Duurzaamheid;
- Energiezuinigheid;
- Circulariteit van het bouwwerk / modulair bouwen;
- Het concept van de horecaonderneming en het assortiment;
- Bedienen van de doelgroep en de behoefte(n) hierin;
- Financiële stabiliteit van de organisatie;
- Lokale betrokkenheid;
- Grootte van het bedrijf;
- Technische vakbekwaamheid van de organisatie;
- Certificaten;
- Maatschappelijk verantwoord ondernemen;
- Laagdrempelig en sociaal karakter van de organisatie.

6. Waar ziet u kansen en voordelen, of juist bedreigingen en nadelen, op de wijze hoe de gemeente deze locatie willen uitgeven?

De marktpartijen zien de volgende kansen en voordelen van de wijze waarop de gemeente de locatie wil uitgeven:

- Inbreng van punten tijdens marktconsultatie, zodat duidelijk wordt wat gegadigden nodig hebben voor de aanbesteding.
- De locatie biedt toekomstperspectief met de ontwikkeling van het terrein.
- In de uitraag zou meegenomen kunnen worden welke faciliteiten de parkeerplaats nodig heeft en hoe een horecaondernemer hierop kan inspelen.
- De locatie kan de behoefte van de omgeving en de bewoners, passanten en ondernemers bedienen, waardoor er meer bedrijvigheid en sociale veiligheid op HoogTij is.
- Een vergaderlocatie en/of flexwerkplek kan een goede toevoeging zijn bij of in de horecalocatie. HoogTij zonder flexwerklocatie is een gemiste kans.
- Snellaadpunten voor elektrische voertuigen trekt mensen naar de horecagelegenheid.

De marktpartijen benoemen de volgende bedreigingen en/of nadelen:

- Dat een geïnteresseerde partij veel tijd en kosten maakt, maar tijdens de aanbesteding niet wordt gekozen.
- Het gebied is nog in ontwikkeling, waardoor niet vanaf dag één de maximale potentie bereikt kan worden. Het tempo en de ontwikkeling van het terrein en de omgeving is een risico.
- Return on investment (ROI) in combinatie met de huurperiode.
- De stijging van bouwkosten en levertijden.
- De opkomst van fastfoodketens.

7. Hoe lang verwacht u nodig te hebben vanaf het moment dat de uitgifte definitief is gegund, tot aan het ontvangen van de eerste bezoekers?

Uit de reacties is gebleken dat de marktpartijen al snel 1 tot 1,5 jaar nodig denken te hebben, voordat de eerste klanten binnen kunnen lopen. Hierbij wordt als toelichting gegeven dat er eerst een definitief ontwerp uitgewerkt dient te worden door een architect en dat het ontwerp vervolgens beoordeeld wordt door de welstandscommissie. Na goedkeuring van de welstandscommissie dient er een omgevingsvergunning/bouwvergunning te worden aangevraagd. Ook moeten de nutsvoorzieningen

aangevraagd en aangesloten worden. Vervolgens kan de bouw aanvangen, wat ruim een jaar zal duren. Indien het gebouw prefab wordt gemaakt, zal het gebouw 3 maanden eerder gereed zijn.

8. De gemeente is voornemens een kavel uit te geven met een maximale footprint waarin gebouwd mag worden en terrein wat ingericht mag worden voor bijvoorbeeld een terras. Passen deze oppervlaktes bij de beoogde horeca invulling?

Sommige partijen geven aan dat de oppervlakte van het eerste kavel (perceel 1) voldoende is. Een ander geeft aan minimaal 150m² bebouwd oppervlak nodig te hebben en een aangrenzend terras van 50m². Wat betreft het tweede kavel (perceel 2) wordt benoemd dat de oppervlakte bij voorkeur groter mag (circa 200m²) i.v.m. de ruimte voor de keuken, eventueel ten koste van het terras. Hierbij wordt aangegeven dat een tweede verdieping niet heel praktisch is en als eis om te realiseren niet realistisch, maar juist beperkend kan zijn.

9. Zijn er optimalisaties in het ontwerp van het gebied te behalen?

Twee marktpartijen adviseren om de percelen samen te voegen en één horecakavel uit te geven. Hiermee kan het oppervlak/bouwvlak mogelijk groter gemaakt worden en is er mogelijk ruimte voor afhaal middels een drive-through. Er wordt opgemerkt dat het parkeren voor fietsers nog ontbreekt in het schetsontwerp.

10. De gemeente is voornemens om een bepaalde aantal parkeerplaatsen ter beschikking te stellen: 12 per horecagelegenheid. Past dit aantal bij de beoogde horeca invulling?

Er zijn verschillende reacties gekomen op deze vraag. Eén van de marktpartijen geeft aan dat er normaal gesproken 6 tot 8 parkeerplaatsen per 100m² gerealiseerd worden. Het opgegeven aantal parkeerplaatsen is daarmee voldoende. Een andere marktpartij is van mening dat het aantal parkeerplaatsen verdubbeld moet worden, indien de gemeente kiest voor één horecalocatie. Weer een ander verwacht dat er voor het tweede kavel meer plaatsen nodig zijn (16 parkeerplaatsen), dan voor het eerste kavel (8 parkeerplaatsen). Deze partij ziet kansen in elektrische laadpunten. De verwachting is dat er een tekort aan parkeerplaatsen is, als er een vergaderruimte wordt toegevoegd.

11. Welke type nuts-aansluitingen (en capaciteit) zijn voor de beoogde horeca wenselijk?

Eén van de partijen geeft aan 3x250 ampère nodig te hebben voor de stroom van het eerste kavel en 3x80 of een aansluiting hoger voor het tweede kavel. Een ander geeft aan een aansluitwaarde van 100 kilovolt ampère nodig te hebben. Dit komt overeen met 3x160 ampère. Voor water is een standaard aansluiting van 1,5m³ vereist. Weer een ander stelt voor om een verplichting op te nemen tot het toepassen van zonnepanelen. Ook wordt de mogelijkheid voor een gasaansluiting ter sprake gebracht.

12. Welke huurperiode en verlengingstermijn zou u opteren? Bijvoorbeeld 5 jaar + eerste gelegenheid voor 5 jaar verlenging? Of 10 jaar met twee keer een gelegenheid om de periode met 5 jaar te verlengen? Etc.?

Alle partijen geven aan dat een looptijd van minimaal 10 jaar met verlenging noodzakelijk is. Ook wordt aangegeven dat een langere looptijd van bijvoorbeeld 15 of 20 jaar met verlengingsoptie wenselijk is, omdat er een voldoende lange exploitatietermijn voor ondernemers dient te zijn om het gebouw en de investeringen af te schrijven. Er wordt een grote investering gedaan om een kwalitatief en esthetisch waardevol gebouw neer te zetten, wat aan alle duurzaamheidseisen van deze tijd voldoet. Eén van de inschrijvers vindt een optie tot koop na 10 jaar wenselijk.

13. Tussen de gemeente en ondernemer zal een huuroverkomst worden gesloten. Zijn er bepaalde zaken en uitgangspunten welke u expliciet terug wilt zien in deze overeenkomst?

De volgende zaken en uitgangspunten worden benoemd:

- Een looptijd van minimaal 15 tot 20 jaar. Bij voorkeur wordt er een langere termijn vastgelegd door ook een verlengingsoptie van 5 jaar op te nemen (25 jaar). Bij een lange looptijd kunnen

er twee mooie gebouwen gerealiseerd worden, die passen bij de uitstraling van het nieuwe bedrijventerrein.

- De mogelijkheid om de huur na een aantal jaar bij te stellen.
- Een huurovereenkomst zonder erfpachtverplichting.
- Beheer –en onderhoud van de sanitaire voorziening ten dienste van het parkeerterrein.
- Toezicht op terrein.

14. Heeft u nog op- of aanmerkingen?

De marktpartijen geven het volgende mee:

- We zien graag circulair bouwen en duurzaamheid terug in de tender, bijvoorbeeld het toepassen van gebruikte materialen, omgang met grijs water, zonnepanelen, natuurinclusief bouwen, etc.
- Het is wenselijk als het parkeren bij het tankstation voor de horeca wordt meegenomen in de tender.
- Er moet nagedacht worden over het afval van de horeca om te voorkomen dat het tankstation hinder ervaart van de nabijgelegen horeca.
- Neem de verplichting op dat de vrachtwagenchauffeurs gebruik kunnen maken van douche en toilet bij de horeca.
- Het is wenselijk om reclame-uitingen te plaatsen langs de doorgaande weg voor de horecalocatie met de faciliteiten van eten, flexwerken en vergaderen.
- Een voordeel voor de gemeente om horeca te koppelen aan het parkeren van vrachtwagens, is dat het beheer van de sanitaire voorziening geregeld is en daarmee de hoge kwaliteit van HoogTij gewaarborgd wordt.
- De voorkeur bestaat bij een partij om beide gebouwen te gaan ontwikkelen. Qua uitstraling van het parkeerterrein zal dit een mooier, afgestemd en samenhangend beeld geven.

Mondelinge vragenronde

In de mondelinge marktconsultatie werden een aantal zaken nader toegelicht. Hierdoor kan er enige overlap zijn. Om geen bedrijfsgevoelige informatie prijs te geven, zal niet alle informatie gedeeld worden. De belangrijkste uitkomsten worden hieronder uiteengezet (niet-limitatief).

1. De opdracht

Tijdens de gesprekken kwam onder meer het volgende naar voren:

- De levensvatbaarheid van de locaties is een aandachtspunt. Sommige marktpartijen vrezen dat de locaties met elkaar gaan concurreren, wat leidt tot omzetverlies. Anderen zijn van mening dat de locaties elkaar kunnen versterken. Samenhangende tussen de twee locaties is van belang, zodat door een verschillend aanbod juist versterking ontstaat in plaats van concurrentie. In de nabije omgeving bevinden zich ook andere horecalocaties. Eén van de marktpartijen adviseert de gemeente om een potentieberekening te laten maken.
- Eén van de partijen raad aan fastfoodketens uit te sluiten.
- Twee partijen hebben aangegeven dat de uitstraling van beide horecalocaties straks een permanent en verzorgd karakter moeten uitstralen.
- In een aantal gevallen wordt aangegeven dat er behoefte is aan flexwerkplekken. Een enkeling ziet mogelijkheden voor bezorgen.
- De nutsaansluitingen zijn maximaal 3X80 ampère. Zonder gas, lijkt dit een uitdaging te zijn voor de marktpartijen. Zonnepanelen kunnen een oplossing zijn. Wel zullen de kosten hierdoor omhoog gaan.
- De gemeente kan nadenken over het sanitair voor de vrachtwagenchauffeurs. Enkele ondernemers kunnen faciliteiten aanbieden (i.e. sanitair en een douche) en zorgen voor het beheer, schoonmaak en toezicht

- De gemeente kan nadenken over laadoplossingen en/of reclame-uitingen om publiek aan te trekken.
- De meeste partijen willen een langere periode om de investering terug te verdienen/af te schrijven (inclusief ontmantelen en verkopen pand). Een contractduur van 15 of 20 jaar, met tweemaal een optie tot verlenging van 5 jaar is wenselijk.

2. Het concept schetsontwerp:

Tijdens de gesprekken kwam onder meer het volgende naar voren:

- Een enkele ondernemer vindt de locatie van het tweede kavel niet geschikt, omdat de locatie aan het eind van het parkeerterrein ligt en uit het zicht ligt. Een ander geeft juist aan dat het eerste kavel niet goed zichtbaar is en daarmee minder interessant.
- Er wordt geadviseerd om aandacht te besteden aan de verkeersveiligheid, het fietspad (de bereikbaarheid van de horeca voor fietsers) en de aanrijroutes. Ook het parkeerbeleid vergt aandacht. Een blauwe zone voorkomt dat personenauto's of bestelbusjes de hele dag bij de locatie geparkeerd staan.
- Het personeel van de horecagelegenheid heeft ook plek nodig om te parkeren. Eén van de partijen geeft aan dat er dan mogelijk te weinig parkeerplekken voor personenauto's zijn en te veel parkeerplekken voor busjes.
- Meerdere marktpartijen geven aan dat de oppervlakte van het eerste kavel te klein is (100 m²) en geven aan dat het perceel minstens 150m² dient te zijn. Ook voor het tweede kavel is meer ruimte nodig, indien er ruimte wordt geboden voor een vergaderlocatie (140 tot 200 m²).
- De één geeft aan dat een vergaderruimte op de tweede verdieping mooi is, een ander denkt dat er geen vraag is naar vergaderzalen. Een tweede verdieping zorgt voor hogere personeelskosten, aangezien twee verdiepingen in een horecaetablisement minder praktisch is.

3. De aanbesteding

Tijdens de gesprekken kwam onder meer het volgende naar voren:

- Er wordt geadviseerd om de aanbesteding te gunnen op kwaliteit en niet op prijs. De marktpartijen stellen verschillende criteria voor zoals duurzaam bouwen, de esthetische kwaliteit, de technische onderbouwing en de kwaliteit van het ontwerp. Daarnaast komt de kwaliteit van de aangeboden producten en lokale productie naar voren. Ook worden verduurzaming en maatschappelijk verantwoord ondernemen als criteria benoemd (bijvoorbeeld afvalverwerking in de keten en/of een circulaire werkwijze). Tot slot wordt sociale cohesie en de toegevoegde waarde voor de buurt benoemd.
- De gemeente kan nadenken over het uitvragen van certificaten, zoals de MVO-prestatieladder en ISO-certificaten (9001 en 14001).
- De gemeente kan referenties opvragen.
- Er wordt geadviseerd om de welstandscommissie naar het schetsontwerp te laten kijken. Naast het schetsontwerp kan om een schriftelijke toelichting worden gevraagd.
- Eén van de marktpartijen geeft aan graag op beide kavels in te willen schrijven.
- De uitstraling en samenhang van beide gebouwen is een aandachtspunt.
- De huurkosten en parkmanagementkosten dienen duidelijk te worden opgenomen in de aanbestedingsstukken.
- Eén van de ondernemers gaf aan dat TenderNed niet goed bereikbaar is en ziet graag een laagdrempelige(re) manier om in te schrijven.