

# Marktconsultatie

**Stichting Pantar Amsterdam**

**Schoonmaakproducten**

Marktconsultatie met betrekking tot de voorgenomen aanbesteding van schoonmaakproducten



# 1. Inleiding

## 1.1 Algemene informatie aanbestedende dienst

### **Pantar: het sociaal ontwikkelbedrijf van Groot-Amsterdam**

#### **Wie zijn we?**

Stichting Pantar Amsterdam, hierna Pantar is een sociaal ontwikkelbedrijf. We bieden beschermd werk 'in huis' en we begeleiden mensen op werkplekken extern, bij werkgevers. Ontwikkeling van mensen staat centraal, naast het bieden van een veilige haven: als het (tijdelijk) niet lukt in een reguliere baan, kunnen medewerkers altijd terugkeren naar het sociaal ontwikkelbedrijf.

#### **Wat doen we?**

We kijken naar wat iemand met een beperking of afstand tot de arbeidsmarkt kan en zoeken daar passend werk bij. We doen dat met verschillende soorten werk. Pantar werkt als sociaal bedrijf, waarbij we geen winst hoeven te maken maar ook geen verlies willen draaien. Het welzijn en de ontwikkeling van onze mensen staat voorop. Met wat geleerd wordt, hebben onze mensen meer kansen op de arbeidsmarkt. We ontwikkelen talent en bieden een werkroute naar:

- een (ontwikkel)baan, met perspectief op uitstroom naar de reguliere arbeidsmarkt; of
- beschermd werk, voor wie de eerste optie niet haalbaar is, maar wel gedijt op een fijne werkplek in een beschermde omgeving.

#### **Waarom?**

Het feit dat onze mensen meedoen en niet aan de kant staan genereert eigenwaarde en maatschappelijke waarde. Daarnaast realiseren we ook economische waarde. We willen dat onze klanten en de werkgevers waar we mee samenwerken tevreden zijn. Veel bedrijven en organisaties die met ons samenwerken doen dat omdat ze Pantar de business gunnen en omdat ze aan social return willen doen: maatschappelijk verantwoord ondernemen met een warm hart.

Voor meer informatie kunt u kijken op: [www.pantar.nl](http://www.pantar.nl).

## 1.2 Aanleiding voor marktconsultatie

Pantar is voornemens in 2022 een aanbesteding te doen voor schoonmaakproducten.

Pantar hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wil hen raadplegen voordat een aanbesteding van start gaat. Ter voorbereiding op de aanbesteding wordt daarom een bijeenkomst georganiseerd. De informatie en kennis die worden verzameld kunnen bijdragen aan een betere aanbesteding.

De verkregen inzichten en informatie naar aanleiding van de marktconsultatie worden door Pantar gebruikt om één of meerdere aanbesteding(en) uit te voeren gericht op het contracteren van de best passende oplossing. Of en in welke mate dit mogelijk is, is onderdeel van deze marktconsultatie. Het is op dit moment dan ook nog onbekend hoe en hoeveel aanbestedingen uitgevoerd gaan worden.

Naar verwachting wordt de aanbesteding in april 2022 gepubliceerd.

## 1.3 Doelstellingen

De doelstelling van de marktconsultatie is:

- de markt bevragen over levertijden en de implementatieperiode dan wel ingangsdatum van de overeenkomst;
- de markt bevragen over trends en ontwikkelingen;
- de markt gelegenheid geven om kennis te maken met Pantar als organisatie en de doelgroep van Pantar.

#### **1.4 Verloop en voorwaarden marktconsultatie**

Op 22 maart 2022 is de marktconsultatie gepubliceerd op Tendered. Partijen kregen gelegenheid deel te nemen aan de marktconsultatie door te reageren op de vragen uit hoofdstuk 3. De sluitingsdatum voor het indienen van de gevraagde schriftelijke informatie was op 6 april 2022. De antwoorden zijn samengevoegd en geanonimiseerd. Hierbij kregen partijen gelegenheid om op 7 april 2022 aanwezig te zijn bij de marktconsultatiebijeenkomst. Besproken vragen en onderwerpen zijn in hoofdstuk 2 opgenomen. De conclusie is te lezen in hoofdstuk 4.

## 2. Resultaten marktconsultatiebijeenkomst

Tijdens de marktconsultatiebijeenkomst op 7 april 2022 zijn er een aantal vragen/onderwerpen aanbod gekomen. Hieronder wordt kort de bevindingen weergegeven.

### 2.1 Programma marktconsultatiebijeenkomst

De onderstaande onderwerpen zijn op 7 april 2022 besproken tijdens een presentatie gegeven door Pantar:

- Welkom & voorstellen;
- Introductie over de organisatie Pantar;
- Introductie van de aanbesteding;
- Rondleiding;
- Vragenronde & afsluiting.

#### **Introductie over de organisatie Pantar:**

Tijdens de introductie over Pantar zijn de volgende zaken besproken:

- Pantar helpt mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in Amsterdam en Diemen om hun talenten en arbeidspotentieel te ontwikkelen en optimaal in te zetten;
- Dit doet Pantar jaarlijks voor meer dan 3000 mensen;
- Pantar is het grootste leer- en ontwikkelbedrijf in de regio Groot-Amsterdam.

Pantar en de afdeling schoonmaak:

- 125 medewerkers werkzaam in de schoonmaak;
- Verdeeld over 14 locaties;
- Kantoren, scholen, locaties Pantar en het Mobiel Schoonmaak team;
- 4 Teamleiders en een Objecteleider;
- Begeleiding door ontwikkelcoach;
- Flexibel werken of op een vaste locatie;
- Flexibele werktijden en contracturen.

Werken in de schoonmaak: Hoe ziet dat eruit?

- Start met een introductie cursus schoonmaak, IBS;
- Gedurende eerste 2 maanden gekoppeld aan een Buddy:
  - Per taak leren, oefenen en evalueren;
  - Langzaam uitbreiden met meer taken;
  - Kennismaken op verschillende werklocaties;
- In overleg kijken welke werkplek het beste past;
- Gedurende het contract verschillende evaluatiemomenten;
- Mogelijkheid tot het behalen van een vakdiploma RAS.

#### **Rondleiding:**

Tijdens de rondleiding zijn de aanwezigen meegenomen door het gebouw van Pantar. Dit gebouw is de thuisbasis van de organisatie. Gedurende de rondleiding kregen de deelnemers de kans om de verschillende ruimtes te zien. Dit zijn de werkhallen, kantoren, kantine en de sanitaire voorzieningen.

#### **Vragenronde:**

Na de rondleiding zijn de vragen besproken die ook bij de schriftelijke marktconsultatie gepubliceerd zijn. Daarbij was er ruimte voor aanvullende vragen vanuit de partijen. Hieronder worden de gestelde vragen met antwoorden weergegeven.

## Vragen en antwoorden marktconsultatiebijeenkomst

<b>Vraag 1:</b>
Met welke levertijden van schoonmaakproducten kan Pantar rekening houden?
Een levertijd van twee werkdagen is gebruikelijk en in overleg wordt een hoeveelheid afgesproken. Hierbij wordt er door de partijen aangegeven dat de levering van dispensers lastig kan zijn door maatschappelijke ontwikkelingen.
<b>Vraag 2:</b>
De beoogde ingangsdatum van de overeenkomst is 1 november 2022. De beoogde startdatum voor implementatie is 1 september 2022. Is dat haalbaar voor uw organisatie?
De aanwezigen partijen geven aan dat dit op dit moment haalbaar is, maar onvoorspelbaar kan zijn door de maatschappelijke ontwikkelingen.
<b>Vraag 3:</b>
Welke trends en ontwikkelingen spelen er op dit moment?
<ul style="list-style-type: none"><li>• Duurzaamheid: Pantar vindt dit ook belangrijk voor de artikelen en de verpakkingen (circulariteit). Pantar ziet hierin kansen binnen de samenwerking;</li><li>• Innovatie: Pantar staat open voor innovatieve opties vanuit de markt.</li></ul>
<b>Vraag 4:</b>
Welke overige zaken zou u willen meegeven aan Pantar? Welke aanvullende vragen hebben de partijen voor Pantar?
<b>Overige gestelde vragen door de partijen en antwoorden van Pantar:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Waar slaat Pantar de verbruiksartikelen op? Hiervoor heeft Pantar een magazijn.</li><li>• Hoe vaak besteld Pantar verbruiksartikelen? Pantar besteld in de huidige situatie één keer per twee weken. Hier zit geen voorraadstelsel achter.</li><li>• Welke zaken zijn lastig om schoon te houden voor Pantar? De sanitaire voorzieningen en de vloeren.</li><li>• Op welke wijze maken de medewerkers gebruik van materialen bij de klanten? De medewerkers van Pantar werken met werkkarren met daarin de benodigdheden. Het kan voorkomen dat machines op locatie van de klant blijven staan.</li><li>• Wat is de scope van de aanbesteding? Verbruiksartikelen, dames hygiëneboxen, dispenser, maar geen linnenwas.</li><li>• Wat zijn voor Pantar de uitdagingen met betrekking tot de schoonmaak op locatie?<ul style="list-style-type: none"><li>- De sanitaire voorzieningen met de nadruk op de mindervalidetoiletten, wegens geur en aanslag;</li><li>- Vloeren sanitaire ruimtes;</li><li>- Vloeren kantine;</li><li>- Het gebouw heeft werkhallen en kantoorvoorzieningen, dit vraagt om anderen schoonmaakwerkzaamheden en materialen;</li><li>- Beleving in geur is belangrijk, maar een uitdaging (wegens medicijngebruik van medewerkers).</li></ul></li></ul>

### 3. Vragen en antwoorden

Hierbij zijn de schriftelijke reacties opgenomen. De antwoorden zijn samengevoegd en geanonimiseerd.

Hieronder worden deze vragen en antwoorden weergegeven:

<b>Vraag 1:</b>
Met welke levertijden van schoonmaakproducten kan Pantar rekening houden?
<ul style="list-style-type: none"><li>• Eén partij geeft aan in de meeste gevallen een bestelling de volgende dag te leveren. Een partij geeft aan voorraadhoudend te zijn en is in staat snel op te schakelen.</li><li>• Eén partij geeft aan ernaar te streven om bestellingen binnen 2 werkdagen te leveren. Spoedbestellingen kunnen binnen 24 uur geleverd worden.</li><li>• Eén partij geeft aan de ideale voorraadhoogte in samenspraak te bepalen voor de verbruiks- en fullserviceartikelen, omdat er een voorraadbeheer verzorgd wordt. Hiermee is er geen sprake van levertijd. Bij spoed geeft de partij aan een leveringstermijn van 48 uur te hanteren.</li><li>• Eén partij geeft aan dat het uitgevraagde assortiment opgeslagen is op een vaste locatie en de levertijd maximaal 48 uur bedraagt. Hierbij geeft de partij aan dat er een optie is om het voorraadbeheer te laten doen. Dit wordt periodiek gecontroleerd. Voor artikelen buiten het standaard assortiment geeft de partij aan afwijkende levertijden te kunnen hebben.</li><li>• Eén partij geeft aan tweemaal per week alle postcodegebieden te kunnen bedienen. Bestellingen die twee dagen voor de betreffende leverdag geplaatst worden kunnen geleverd worden.</li><li>• Eén partij geeft aan een formele levertijd van 3 werkdagen te hanteren. In praktijk wordt een bestelling de volgende dag geleverd.</li><li>• De meeste partijen geven aan dat de levertijden van bijvoorbeeld dispensers langer is wegens maatschappelijke ontwikkelingen.</li></ul>
<b>Vraag 2:</b>
De beoogde ingangsdatum van de overeenkomst is 1 november 2022. De beoogde startdatum voor implementatie is 1 september 2022. Is dat haalbaar voor uw organisatie?
<ul style="list-style-type: none"><li>• Alle partijen geven aan dat de gestelde implementatie periode haalbaar is.</li><li>• Eén partij geeft hierbij aan dat voor de planning van de implementatie meer inzicht nodig is in het aantal locaties en de specifieke wensen omtrent de dienstverlening per locatie. In geval van montage van sanitaire dispensers of de aanschaf van andere investeringsgoederen kan de implementatieperiode soms iets uitlopen wegens afwijkende levertijden.</li><li>• Eén partij geeft de kanttekening dat de gestelde implementatieperiode haalbaar is op dit moment, maar dit kan door de situatie rondom Oekraïne en Rusland veranderen m.b.t. beschikbaarheid.</li></ul>
<b>Vraag 3:</b>
Welke trends en ontwikkelingen spelen er op dit moment?
De volgende trends en ontwikkelingen worden benoemd: <u>Duurzaamheid:</u> <ul style="list-style-type: none"><li>• Alle partijen geven aan dat duurzaamheid en milieu alsmede veiligheid voor de verwerker en de omgeving steeds belangrijker is. Hierbij geeft één partij aan dat het vinden van een balans tussen effectiviteit, veiligheid en duurzaamheid hierbij een uitdaging is;</li><li>• Een anderen partij geeft aan dat duurzaamheid steeds meer een vereiste is in een aanbesteding;</li><li>• Eén partij geeft aan een groeiend belang te zien voor circulaire producten.</li></ul> <u>Innovatie:</u> <ul style="list-style-type: none"><li>• Drie partijen geven aan dat robotisering opkomend is. Schoonmaakmedewerkers hebben als gevolg een groeiende rol in de hospitality;</li><li>• Twee partijen geven aan dat er een groeiend aanbod is in data gestuurde schoonmaak. Volgens de partijen houdt dit in dat er de schoonmaak behoefte bepaald wordt door bijvoorbeeld gebruik te maken van sensoren en dat er dispensers zijn die data gestuurd schoonmaak faciliteren;</li><li>• Robotisering binnen de schoonmaakdienstverlening is opkomend.</li></ul>

Overige trends genoemd door de partijen:

- Professionele schoonmaak belangrijker wegens de invloeden van COVID-19;
- Arbeidsmarkt dynamiek: Krapte in de arbeidsmarkt maakt het behoud van medewerkers belangrijker;
- Schoonmaakwerkzaamheden meer zichtbaar: Competenties van de medewerkers steeds belangrijker en vraagt om competenties zoals taal- en sociale vaardigheden;
- Verbetering inzet schoonmaakmaterialen: Fysieke belasting verminderen (ergonomie);
- Twee partijen geven aan dat de beleving steeds belangrijker wordt. Hierbij is geur van belang voor de totaalbeleving;
- De meeste partijen geven aan dat de beschikbaarheid en tarieven zorgen voor een onstabiele markt van schoonmaakproducten;
- Veiligheid van de gebruikte producten en grondstoffen krijgt meer aandacht.

**Vraag 4:**

Welke overige zaken zou u willen meegeven aan Pantar?

De volgende zaken worden door een aantal partijen gesteld m.b.t. het informeren:

- Informeer aan de leveranciers over de wijze waarop er invulling gegeven wordt aan een partnershiprelatie;
- Informeer naar de wijze waarop de leveranciers inspelen op trends in de schoonmaakbranche;
- Informeer of een toekomstige partij ervaring heeft met SW- Bedrijven;
- Informeer naar de wijze waarop de toekomstige partij invulling geeft aan duurzaamheid en betekenisvol werk.

Overige zaken die de partijen Pantar willen meegeven:

- Eén partij stelt om te kijken naar de opties m.b.t. katoen en papier;
- Partijen geven aan dat de sanitaire markt te verdelen is in productieleveranciers, groothandels en dienstverleners;
- Eén partij geeft aan duurzaam verbruik te bevorderen;
- Het opnemen van sanitaire voorzieningen als perceel of losse aanbesteding is iets om te overwegen;
- De aanschaf van dispensers kan op drie manieren, namelijk het in bruikleen nemen, huren of kopen;
- Geef inschrijvers een duidelijk inzicht in de huidige verbruiksaantallen, omzetgegevens en afnames per locatie. Dit is nodig om een goede aanbieding te kunnen doen;
- Eén partij geeft aan om inschrijvers zo veel mogelijk inzicht te geven in de verbruiksaantallen per jaar inclusief de verpakkingseenheid en afmetingen;
- De meeste partijen stellen het volgende: Door de nasleep van de Corona pandemie en de huidige problemen rondom Oekraïne & Rusland zijn er grote problemen in de beschikbaarheid van grondstoffen (met hoge prijzen als gevolg), logistieke problemen (containervervoer is lastig en duur geworden), hoge brandstofprijzen waardoor logistiek duur wordt, te kort aan chauffeurs, hoge energie prijzen (zowel elektriciteit als gas) in productie processen, krapte op de arbeidsmarkt en stijging van de inflatie. Hierdoor zijn er veel tussentijdse en hoge indexeringen van toepassing. De meeste partijen geven aan dat hierdoor de traditionele indexeringen die éénmaal per jaar op basis van een CBS/CPI cijfer niet meer werken. In NvI's van aanbestedingen die nu spelen wordt in vrijwel alle gevallen aangegeven dat opdrachtgever in geval van (tijdelijke) tussentijdse indexeringen in alle openheid met de opdrachtnemer in gesprek gaat om tot een passende oplossing te komen. Indien dat niet het geval is zullen er volgens de partijen nauwelijks tot geen inschrijvingen volgen vanuit de markt, omdat het risico te groot is voor de opdrachtnemer;
- Eén partij geeft hierbij het voorstel om bij de uitvraag hiermee rekening te houden door bijvoorbeeld een bandbreedte aan te geven of indexatie per kwartaal mogelijk te maken;
- Eén partij geeft het advies om de beoordeling op basis van prijs/kwaliteitverhouding toe te passen die recht doen aan de beoogde doelstellingen;
- Eén partij geeft het advies om kwaliteit voor 60% of 70% mee te laten tellen waardoor aspecten zoals duurzaamheid een groter aandeel hebben.

## 4. Conclusie

Naar aanleiding van de marktconsultatie zijn er een aantal zaken meegenomen in de aanbesteding:

- Het uitgangspunt voor de indexering zijn de cijfers van de CPI met jaarlijkse indexatie. Wegens ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op de prijzen en de onstabieleit van de markt is de mogelijkheid gesteld dat opdrachtgever en opdrachtnemer tussentijds in gesprek kunnen gaan om tot een passende oplossing te komen.
- De gestelde levertijd van twee werkdagen is niet aangepast, omdat de meeste partijen aangeven dat dit termijn haalbaar is.
- In de aanbesteding is aandacht besteed aan het onderwerp partnership.
- De benoemde implementatieperiode blijft gelijk, omdat alle partijen dit haalbaar en realistisch vinden.
- Duurzaamheid en innovatie zijn opgenomen in de gunningscriteria.