

Marktconsultatie Bedrijfscatering gemeente Tilburg 2021/461/IB Beantwoordingsverslag, 02 december 2021

De marktconsultatie heeft zes (6) reacties opgeleverd. In deze publicatie willen wij de belangrijkste resultaten met u delen. We stelden naar aanleiding van onze doelstellingen, uitgangspunten en bijbehorende kaders zeven (7) vragen.

Middels dit document geeft de gemeente Tilburg inzicht in de ingediende antwoorden. Hiertoe wordt per vraag een korte samenvatting gegeven met daarin relevante en in het oog springende bijzonderheden in de ingediende antwoorden. Dit gebeurt zoveel mogelijk geanonimiseerd.

Vraag 1

Gemeente Tilburg heeft een uitgebreide scope beschreven. Is deze dienstverlening in zijn geheel goed in te vullen of zijn er onderdelen die naar uw inzicht niet goed bij elkaar passen? Mocht u onderdelen zien die er niet goed bij passen, welke onderdelen zijn dit dan? Specifiek zouden wij hierin uw visie willen op het onderdeel avondmaaltijden, de dienstverlening tijdens onvoorziene situaties (zoals COVID-19) en overige dienstverlening buiten reguliere openstelling.

Het merendeel van de deelnemende marktpartijen (vijf van de zes partijen) aan de marktconsultatie geven aan geen problemen of bijzonderheden te zien in het invullen van de scope zoals omschreven in het marktconsultatiedocument. Eén van de partijen geeft aan dat de scope al erg voorschrijvend is, waardoor de mogelijk inschrijvende partijen gedurende de aanbesteding hun invulling niet meer kunnen geven. Van belang is ook dat goed wordt nagegaan of de gestelde uitgangspunten in de scope passen bij de wensen van de eindgebruiker.

Eén van de partijen geeft nog de optie om de scope te verdelen in percelen gedurende de aanbesteding: cateringdienstverlening van mogelijkheden op locatie en een flexibele schil voor behoeften die niet door de cateraar beantwoord kunnen worden.

Tenslotte geven twee partijen aan dat flexibiliteit vanuit de wederpartijen gedurende de looptijd van de overeenkomst geboden is, om om te kunnen gaan met onvoorziene omstandigheden zoals bij de coronapandemie.

Vraag 2

Gemeente Tilburg heeft onderscheid in het gewenste niveau van uitstraling. Zo wensen wij bij evenementen of andere aangelegenheden met een representatief karakter dat de uitstraling van de dienstverlening een professioneel (restaurant en hoogwaardig horeca niveau) beeld weergeeft. In welke vorm van samenwerken ziet u dit in deze tijd en op de huidige markt?

De marktpartijen geven aan dat uitstraling aangepast zal worden naar de wensen en behoefte van gemeente Tilburg, één partij geeft specifiek aan dat dit per locatie kan worden afgesproken. Een ander geeft aan dat de interne samenwerking ideaal en noodzakelijk is. Het aanpassen naar de behoefte van gemeente Tilburg wordt specifiek ook genoemd in geval van evenementen. In geval van evenementen kan dit door twee van de deelnemende marktpartijen in zijn geheel worden georganiseerd, twee anderen kunnen deze met behulp van partners organiseren.

Een specifieke ontwikkeling die nog wordt genoemd is dat de grens tussen horeca, bedrijfscatering en evenementencatering vervaagd. Daarnaast zijn de verwerking van specifieke gastwensen in het assortiment, vegetarische en veganistische arrangementen, duurzame banqueting, minder voedselverspilling, arrangementen op maat en internationaal assortiment ontwikkelingen die benoemd worden.

Eén van de deelnemende marktpartijen onderstreept dat het gewenste niveau van uitstraling benaderd dient te worden vanuit een dienst per doelgroep. Het betreft hierbij niet een samenwerking maar een uitwerking van gemeente Tilburg om te zorgen dat voor de verschillende doelgroepen de doelstellingen worden behaald.

Vraag 3

Gemeente Tilburg heeft als één van de belangrijke speerpunten duurzaamheid. Hieronder verstaan we meerdere onderdelen die allen bijdragen aan het containerbegrip duurzaamheid: o.a. SROI, circulariteit, lokaal inkopen. Specifiek m.b.t. lokaal inkopen zijn we op zoek naar een manier om dit goed (zo veel mogelijk) toe te kunnen passen in de dienstverlening. Wat is uw visie op dit onderwerp en op welke wijze kan u de lokale economie stimuleren middels uw dienstverlening?

Vijf van de zes deelnemende marktpartijen aan de marktconsultatie geven specifiek aan dat duurzaamheid in de keten van de dienstverlening van belang is. Eén van de partijen geeft aan dat in dat geval dan wel de ruimte hiervoor gemaakt dient te worden in de dienstverlening. Kosten kunnen in dat geval hoger uitvallen, maar er komt ruimte voor enthousiasmerende initiatieven.

Alle deelnemende marktpartijen geven aan dat lokaal inkopen mogelijk is, waarbij één van de marktpartijen het belang van lokale inkopen benadrukt voor ad-hoc behoeften. Een assortiment kan op maat worden gemaakt met lokale producten, tot 30% van het aanbod. Echter, dient ook bij lokale inkopen de gehele keten bekeken te worden. Waar de lokale partij namelijk zijn ingrediënten vandaan haalt dient ook transparant gemaakt te worden. Daarom wordt verder gekeken dan de regio, maar twee marktpartijen geven aan dat het grootste deel nationaal wordt ingekocht. Voor het deel wat dan nog vanuit het buitenland komt kan worden gefocust op certificeringen (bijvoorbeeld UTZ chocolade).

Vraag 4

Flexibiliteit in relatie tot de contractvorm. De gemeente Tilburg is in beweging qua locaties. Sinds begin 2021 is het Stadhuis geopend. In de contractperiode zal een groot kantoor worden achtergelaten (SK6) en zullen we de Stadswinkel gaan betrekken. Er zijn weinig ervaringscijfers bekend voor gemeente Tilburg specifiek en al helemaal niet van de nieuwe concepten (zoals het werkcafé/Grab & Go concept), dit ook door de corona-crisis. Hierdoor zijn we nog aan het overwegen welke contractvorm het beste past bij deze catering uitvraag. We overwegen de volgende 3 soorten:

Concessie

(1) Een concessieovereenkomst is voor de uitvoering van een dienst. Het verschil met een reguliere opdracht is dat de tegenprestatie voor de uitvoering van de dienst niet bestaat uit betaling, maar uit het verlenen van het exploitatierecht. Het exploitatierisico ligt hierbij bij de exploitant.

Overheidsopdracht

(2/3) Een overeenkomst bij een overheidsopdracht met betaling als tegenprestatie. Hierbij zijn nog twee soorten overeenkomsten mogelijk: met een (2) fixed price (vaste prijzen, risico is gespreid tussen opdrachtgever en opdrachtnemer) of met een (3) open boek (risico volledig bij opdrachtgever).

Hoe kijkt u hier tegen aan? Kan u per optie benoemen welke werkbaar is voor u als partij?

De vraag wordt door de deelnemende marktpartijen uiteenlopend beantwoord, echter wordt flexibiliteit in contracten benadrukt door vier marktpartijen. Dit zal ook leiden tot een duurzame samenwerking. Daarnaast zal de cateraar meer willen ondernemen om het volume toe te laten nemen gezien de huidige omstandigheden in de markt. Hierbij is transparantie onder andere op gebied van verschillende kosten en prijzen van belang.

Verschillende contractvormen waar deelnemende marktpartijen op ingaan zijn:

- Geadviseerd wordt een vaste aanneemsom met open calculatie en volledige transparantie, waarbij een jaarlijks contract jaarlijks verlengt wordt met een jaargroting.
- Gezien het tekort aan representatieve kengetallen wordt eerst een open boek geadviseerd, waarna overgestapt wordt op een vaste aanneemsom bij stabiele afname. Concessie is af te raden indien niet met een concessiebijdrage wordt gewerkt, aangezien het anders voor een marktpartij commercieel niet haalbaar is.
- Bij bekende ervaringscijfers is een concessie realiseerbaar. Tijdens de implementatie is een vaste aanneemsom niet mogelijk. Eén van de wederpartijen van de overeenkomst zal hierbij benadeeld worden. Vergelijkbaar met voorgaande mogelijkheid wordt voorgesteld om te werken met contracten waarvan de contractvorm kan wijzigen zonder gevolgen te hebben voor de duur van de overeenkomst. Zo kunnen onderdelen na een open boek gefixeerd worden voor enkele locaties. Bij zeer stabiele locaties kan meteen een fixed price vastgesteld worden. Bij openen van de stadswinkel is gezien de locatie en functie een concessie mogelijk de beste contractvorm.
- Advies om hybride cateringcontracten af te gaan sluiten. Per serviceonderdeel wordt gekeken naar welke contractvorm het beste past, en deze mogelijk nog te laten veranderen gedurende de looptijd van de overeenkomst. De marktpartij noemt hiervoor enkele voorbeelden.
- Voorkeur voor een overheidsopdracht, waarbij de open boek het meest gebruikt wordt deze tijd, maar ook een vaste aanneemsom werkbaar is. De duur van de overeenkomst dient zo lang mogelijk te zijn voor een duurzaam partnerschap.

Eén marktpartij geeft aan dat de contractvormen niet van toepassing zijn op de dienstverlening. Een fixed price is bij de dienstverlening die zij bieden niet mogelijk.

Vraag 5

Vanuit de visie zouden wij graag zien dat er producten worden aangeboden die onze inclusieve organisatie vertegenwoordigen. Hierbij denken wij o.a. aan vegan, vega, halal, lactosevrije en glutenvrije producten. Er is een kans dat deze producten niet in grote getallen worden afgenomen. Hoe kijkt u aan tegen een verplichting vanuit het contract om deze producten op te nemen in het assortiment? Als u de verplichting afraadt, hoe kunt u wel voorzien in deze behoefte?

Alle deelnemende marktpartijen gaan in op de vraag vanuit de mogelijkheid deze producten te kunnen aanbieden en tonen hier de ervaring in. Eén van de partijen geeft aan hier goed op in te kunnen spelen door de samenwerking met veel lokale ondernemers.

Eén van de zes deelnemende partijen raadt het gebruik van een verplichting voor de inclusieve producten expliciet af. De behoefte dient namelijk tegemoet gekomen te worden middels een uitwerking van doelstellingen. Dit geeft ook flexibiliteit voor volgende jaren. Een andere deelnemende marktpartij gaat ook in op de flexibiliteit. Een verplichting beperkt deze namelijk, evenals het ondernemerschap van cateraars. Daarom wordt geadviseerd de verplichting dynamisch te maken.

Een paar marktpartijen gaan ook in op de kosten van deze producten. Het aanbieden van specifieke dieetproducten vraagt wel om inzet van personeel met meer competenties waardoor dit kostenverhogend kan werken. Bovendien dient rekening gehouden te worden met derving en financiële gevolgen.

Over de manier van het aanbieden van deze producten wordt door de marktpartijen ook nagedacht. Een marktpartij denkt aan alternatieve opties waarbij grotere afname mogelijk is, bijvoorbeeld een menucyclus die in één menu in de gehele behoefte voorziet. Ook kunnen de producten als “normale” producten meegenomen worden in het assortiment, zonder extra aandacht. Glutenvrije producten vormen hierop een uitzondering. Vanwege snelle kruisbesmetting worden deze altijd op verzoek bereidt.

Vraag 6

Welke trends of ontwikkelingen binnen deze markt signaleert u, waar gemeente Tilburg voor de aanbesteding catering op in zou kunnen spelen?

Ontwikkelingen die benoemd worden door de deelnemende marktpartijen zijn:

- Bedrijfsrestaurant is een plek om te ontmoeten en verbinden, de gehele dag door. Het gaat hierbij om de gehele beleving van gastvrijheid. Het bedrijfsrestaurant is een “clubhuis” voor het sociale welzijn van de medewerkers.
- Door het nieuwe hybride werken wordt minder op locatie geluncht. Als er wel wordt geluncht op kantoor is de wens een kwalitatief goede lunch die meer mag kosten. De eisen die op werk en privé worden gesteld komen hierdoor dichterbij elkaar.
- Over gezondheidskeuzes wordt men steeds bewuster. De catering kan zorgen voor vitaliteit. Bewuste keuzes kunnen onder andere gemaakt worden door gezondheidsscores toe te kennen aan producten en een menu persoonlijk te maken. Ook in productieomgevingen (zoals bij het BAT) wordt gezond eten steeds belangrijker.
- Groeiende diversiteit in eetwensen, onder andere in de eiwittransitie (steeds meer plantaardig) en inclusiviteit.
- Grab&Go: Kleinere restaurants waar snel besteld en opgehaald kan worden, waarna door kan worden gegaan.
- Mogelijkheid tot personaliseren van de producten, waardoor het eten speciaal voor de medewerker is gemaakt. Dit gaat van toppings tot personaliseeropties van gerechten.
- De dienstverlening dient toereikend te zijn voor alle momenten van de dag. Hierdoor is er ook meer spreiding over de dag, medewerkers kunnen lunch bestellen wanneer het hun uitkomt, wat ondersteund kan worden door middels technologie te monitoren (verminderen waste).
- Ook statushouders dienen te kunnen re-integreren, wat kan middels SROI in de aanbesteding.
- Verbreding van dienstverlening, door bijvoorbeeld catering te combineren met receptiediensten.
- Facilitaire horeca: Een concept op maat gemaakt op de doelstellingen en de organisatie. Hierbij dient de opdrachtgever ontzorgd te worden.
- Centraal bestellen van de producten, maar wel de wens om lokaal geholpen te worden. Dit dient zo veel mogelijk in één omgeving te kunnen.

Vraag 7

Heeft u nog andere tips die u aan gemeente Tilburg wil meegeven voor het bereiken van een zo optimaal mogelijk contract of inhoud van de aanbestedingsprocedure voor de catering?

De overige tips die worden meegegeven door de deelnemende marktpartijen zijn:

- Beleggen van het inkopen en bedrijfsrestaurant bij twee verschillende leveranciers
- Zorg bij de aanbesteding dat bij de gunningssystematiek op kwaliteit 100% kan worden gescoord, en werk met een plafondbedrag met een score voor afwijking van dit bedrag. Dit maakt de maximale kosten

- inzichtelijk en er is geen relatieve beoordeling.
- Opnemen van een referentiebezoek in de aanbestedingsprocedure. Daarbij oppert ook deze marktpartij voor het opnemen van een bodem- en plafondbedrag, zodat de aangeboden dienstverlening binnen het budget past. Dan kan er 100% op kwaliteit gegund worden, om de doelstellingen van gemeente Tilburg te bereiken. Gunnen op waarde wordt afgeraden omdat met een lage inschrijfprijs het contract 'gekocht' kan worden.
 - Vitaliteit zorgt voor duurzaamheid. Laat bepaalde patronen los en laat de cateraar met een lekker aanbod verleiden om bij te dragen aan een gezondere en duurzamere wereld. Daarbij kan in de aanbesteding True Cost Accounting worden opgenomen → om van goedkope inkoopproducten met verborgen kosten naar betaalbare verkoopproducten zonder verborgen kosten te gaan.
 - De marktpartij is bereid een maatwerk concept te ontwikkelen om op alle behoeftes in te spelen, met een duidelijke ambitie en visie. Eerdere aanbestedingen toonden dat een tasting en presentatie voor veel verdieping in de uitwerkingsfase kunnen zorgen.
 - Kies voor een onderhandse procedure of onderhandelprocedure omdat er veel partijen geïnteresseerd zijn. Geef de aanbieders van offertes de ruimte hun meerwaarde te tonen. Hoe gaan ze om met de situatie van corona? Hoe zorgen ze voor begeleiding en opleiding voor een optimale dienstverlening?