

Verslag Marktconsultatie Aanbesteding

wanddecoratie, bewegwijzering, geveldoeken (incl. opslag en wisseling),
vlaggen, rolbanieren en beachflags.

**Datum: 28 maart 2022
Document: V1**

1. Inleiding

Wij zijn Albeda, een regionaal opleidingsinstituut voor middelbaar beroepsonderwijs (mbo) en volwasseneducatie. Met 120 opleidingen verdeeld over 25 locaties, waarvan een aantal met meerdere uitstroomrichtingen, en een ruim aanbod van kortlopende cursussen en contractactiviteiten, zijn wij een van de belangrijkste opleidingsinstituten in de regio Rotterdam Rijnmond. Ons onderwijs wordt ontwikkeld in samenwerking met bedrijven, gemeenten, deelgemeenten en overheidsinstellingen.

2. Inleiding marktconsultatie

Met het oog op de toekomstige aanbesteding zijn we ons aan het verdiepen in de mogelijkheden op het gebied van wanddecoratie, bewegwijzering, geveldoeken, geveldoekopslag en -wisseling, vlaggen, rolbanieren en beachflags.

Hier kan bij de inzet van wanddecoratie en bewegwijzering gedacht worden aan verhuizingen van onze opleidingen naar een andere locatie, aan renovatie van locaties of aan nieuwe gebouwen waar we de wanden graag voorzien van (nieuwe) decoratie en de bewegwijzering moeten aanbrengen of wijzigen. Geveldoeken worden aan de buitenzijde van onze gebouwen opgehangen om bijvoorbeeld een open dagen aan te kondigen en ook vlaggen, rolbanieren en beachflags zijn informatiedragers die niet permanent gebruikt worden en wisselende informatie bevatten.

In de fase waarin we ons nu bevinden is het nog te vroeg om te spreken over omvang van de opdracht en volumes per productsoort omdat we ons eerst willen verdiepen in de mogelijkheden, zodat we op basis van de opgedane kennis een kwalitatieve en heldere uitvraag kunnen publiceren, waarschijnlijk het tweede of derde kwartaal van 2022.

Dit willen wij doen door onderstaande vragen aan jullie voor te leggen. De antwoorden hierop zullen de leidraad zijn voor het verdiepingsgesprek dat we samen via Teams zullen gaan voeren. Vanuit Albeda zullen er vier leden van het projectteam deelnemen aan dit gesprek. Alle informatie zal verwerkt worden samengevat in een geanonimiseerd verslag dat bij de aanbesteding zal worden bijgevoegd. Dit is een vrijblijvende en gesloten marktconsultatie met een oriënterende doelstelling en wij willen benadrukken dat er geen rechten ontleend kunnen worden aan de deelname.

3. Vragen incl. antwoorden marktconsultatie

Proportionaliteit

1. Is de opdracht qua proportionaliteit haalbaar voor de markt, is een bundeling van productsoorten zoals wij deze in de titel formuleren wenselijk en haalbaar en kunnen jullie dit motiveren?

De bundeling van productsoorten wordt door alle partijen als haalbaar omschreven. Daarnaast wordt er aangegeven dat het een onderdeel is van het totale aanbod wat er geleverd kan worden. Een bijkomend voordeel zou ook kunnen zijn dat de huisstijl beter bewaakt kan worden als de producten zijn ondergebracht bij één partij.

Duurzaamheid

2. Wat doen jullie op het gebied van duurzaamheid zoals benoemd in de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties? Zie: www.sdgnerland.nl/sdgs

Met het oog op de SDG's geeft de markt aan dat er op het gebied van duurzaamheid de volgende zaken gedaan worden:

- *Wagenpark laten voldoen aan de huidige emissiestandaard.*
- *Transporten efficiënt plannen om vervoersbewegingen te beperken.*
- *Meer hybride wagenpark realiseren.*
- *Het inzetten van hybride hoogwerkers.*

- Het machinepark moderniseren om zo zuiniger te kunnen produceren.
- Energie uit zonnepanelen om op de productiefaciliteit energieneutraal te kunnen produceren.
- Het energiezuiniger maken van bedrijfspanden.
- Vermindering op het vlak van gas-, elektra-, papier-, brandstof-, folie-, toner- en inktverbruik.
- Gebruik van water gedragen inkt bevorderen.
- Meer gebruik van PVC vrije folie.
- Meer gebruik van lijmvrije circulaire folie.
- Producten onverpakt kunnen vervoeren.
- Aluminium plaatmateriaal uit secundair aluminium gebruiken.
- Akoestisch materiaal vervaardigen uit gerecycled materiaal zoals petflessen.
- Karton, aluminium en textiel separaat inleveren bij de afval verwerker.
- Restmateriaal van hout en dibond hergebruiken.
- Ophaal acties beperken tot 1 á 2 keer per maand.
- Recycle-afpraak voor toners en cartridges zodat deze kunnen worden hergebruikt.

3. Welke initiatieven hebben jullie qua recycling, zoals het opnieuw gebruiken van frames/alleen doeken vervangen bij wanddecoratie, bewegwijzering, geveldoeken, rolbanieren en beachflags?

- Binnen de markt wordt aangegeven dat het hergebruik van frames bij wanddecoratie vrij gebruikelijk is. Uitneembare en uitwisselbare doeken opnieuw gebruikt kunnen vervangen worden en het vervangen doek kan mogelijk nog gebruikt worden als schilderij, draagtas of stucloper. Er werd ook aangegeven dat het mogelijk is om een frame te verwijderen en te verzagen tot een nieuwe maat met een nieuw doek.
- Voor de productgroep rolbanieren zou het doek vervangen kunnen worden in het bestaande baniersysteem hierbij zou er wel nagedacht moeten worden over de opslag van doeken en baniersystemen en wie deze correct zou kunnen plaatsen, dit zou intern en extern kunnen gebeuren. Een enkele partij biedt daar een digitaal systeem voor aan waarin de opslag inzichtelijk is voor de opdrachtgever.
- Bij de beachflags kan de vlag ook vervangen worden op een bestaande mast en voet.
- Bij bewegwijzering zou de folie verwijderd kunnen worden van een bord en gereinigd hergebruikt kunnen worden. Dit is een arbeidsintensief proces met de daarbij behorende hoge kosten.

Flexibiliteit

4. Wat zijn reguliere levertijden per productsoort?

Met nadruk op het finale akkoord vanuit opdrachtgever op de opdracht/concept, zijn door de markt de volgende levertijden aangegeven voor de verschillende productsoorten:

- Algemene/standaard voorraadproducten: 1-3 werkdagen
- Bewegwijzering en wanddecoratie: 10-15 werkdagen
- Vlaggen en rolbanieren: 5-8 werkdagen

5. Hoe gaan jullie om met het produceren en leveren van producten die onder tijdsdruk geleverd moeten worden? (bijvoorbeeld bij zaken die snelle actie vereisen)

Over het algemeen wordt door de markt aangegeven dat spoedorders binnen 1-4 werkdagen geleverd kunnen worden. Waarbij wordt aangegeven dat eenvoudige producten vaak al binnen 1 werkdag geleverd kunnen worden als er snel geschakeld moet worden.

6. Welke risico's kunnen er voorkomen bij zowel reguliere als spoedleveringen?

De markt geeft aan binnen onderwijsorganisaties de volgende risico's te herkennen:

- De piek uitvoering in de zomerperiode, hier zou een opdrachtnemer op voorbereid moeten zijn.
- De toegankelijkheid van de gebouwen in vakantieperiodes is wisselend, een dichte deur zorgt voor vertraging.

- De beschikbaarheid en bereikbaarheid van de interne opdrachtgever en het aanspreekpunt bij de uitvoer is niet altijd zoals gewenst, wat vertraging geeft.
- Een onjuiste staat van de ruimte/ondergrond kan zorgen voor uitloop en/of meerwerk. Goede inventarisatie en duidelijk afspraken met opdrachtgever zijn van belang.
- Een trage reactie/akkoord op de concepten door opdrachtgever kan zorgen voor vertraging. . Duidelijke verwachtingen met betrekking tot het moment van aanleveren en het moment van uitleveren tussen beide partijen helpt daarbij
- Het onjuist aanleveren van bestanden of de verkeerde maten/resoluties om te kunnen starten met printen kan ook zorgen voor vertraging.

Innovatie

7. Welke ontwikkelingen/innovaties zijn er in de markt?

De innovaties en ontwikkelingen die door de markt benoemd worden zijn:

- Digitalisering bij bewegwijzering door bijvoorbeeld indoor navigatie app.
- Elektrostatische glasfolie's die niet meer verlijmd hoeven worden.
- Printbare glasfolies met zonnecellen.
- Switchfolie, elektrisch doorzichtig en ondoorzichtig maken.
- Bysonydoeken die de lucht zuiveren.
- Akoestische en decoratieve toepassingen vervaardigen uit PET-afval.
- PVC-vrije producten beschikbaar
- Inktsoorten vrij van oplosmiddelen.
- Plaatmaterialen uit 100% gerecycled kunststof.
- Combinatie fysiek en digitaal ('phygital') door gebouwen in 3D te scannen voor virtuele tours en digitale open dagen.
- Biologisch bleken van textiel om vervolgens te kunnen printen. milieuvriendelijker printen.

8. Hoe kunnen innovaties gedurende de looptijd opgenomen worden in het contract?

Vanuit de markt kom er geen helder antwoord op deze vraag. Er wordt wel geopperd dat nieuwe producten mogelijk kunnen worden opgenomen als de opdrachtgever er beter van wordt op basis van prijs, efficiëntie en duurzaamheid.

Kwaliteit

9. Wat zijn reguliere kwaliteitseisen voor de verschillende productsoorten, zoals ISO?

Keurmerken die worden genoemd door de markt zijn:

- ISO 14001
- ISO 9001
- VCA certificering
- Ecovadis keurmerk
- ISO 26000
- Fira certificering door MVOregister
- Si'bon certificering

10. Wat is de levensduur van de verschillende productsoorten?

Levensduur en garanties zijn gekoppeld aan de keuzes rond kwaliteit.

- Wanddecoratie binnen gaat minimaal 5-8 jaar mee. Garanties van 10 jaar.
- Bewegwijzering binnen gaat 10-15 jaar mee, afhankelijk van de luchtvochtigheid.
- Geveldoeken voor een buitentoepassing garanderen wij 5 jaar, bij voldoende onderhoud gaan deze echter langer mee. Variërend tussen 3,5 a 4 jaar tot 5+. (goed onderhoud kan levensduur met 40% verlengen)
- Vlaggen: Ook deze worden gesublimeerd in plaats van geprint. Hier hangt niet echt een levensduur aan, de wind / storm zal het doek sneller doen rafelen dan dat de kleuren verschieten
- Rolbanieren voor binnen hebben een levensduur van 5-8 jaar, de veer in het baniersysteem kan zwakker worden bij veelvuldig gebruik.

- *Beachflags voor een buitentoepassing zijn seizoen producten en gaan in de regel 1-3 jaar mee. Bij gebruik binnen, kunnen ze meerdere jaren mee.*

Prijsopbouw

11. Welke kosten zouden jullie separaat willen benoemen in een prijzenblad, in plaats van het een totaalprijs? (materiaal, plaatsing, montage, manuren, transport etc.).

Met betrekking tot het opsplitsen van de totaalprijs op het prijzenblad worden verschillende adviezen door de markt gegeven:

- *Het materiaal, montage, manuren en transport separaat benoemen.*
- *all-in uurtarieven voor productie, projectmanagement en DTP (opmaak) per productsoort*
Prijzen per vierkante meter voor materialen inclusief montage (exclusief inzet van steigers of hoogwerkers)
- *Als je alle kosten (materiaal, montage, manuren en transport) separaat benoemd zou er een zo eerlijk mogelijke vergelijking zijn.*
- *Een inschatting voor de afname per productsoort, gebaseerd op de feitelijke afname van de afgelopen 4 jaar is wenselijk.*

12. In geval van een spoedlevering, moeten we hier rekening houden met extra kosten?

De mogelijke meerkosten die de markt mogelijk zou doorbelasten bij een spoedlevering zijn:

- *Transportkosten/koerierskosten indien het bijvoorbeeld niet met een reguliere levering meekan, maar dit wordt over het algemeen vooraf besproken met opdrachtgever.*
- *Over het algemeen wordt voor een spoedlevering van producten die binnen het contract vallen geen extra kosten berekend voor het produceren, maar bij een enkele partij wordt er aangegeven dat 10% extra gerekend kan worden indien het niet in het reguliere proces gefabriceerd kan worden.*

13. Welke verschillende onderdelen kunnen de prijs beïnvloeden, zoals standaard maten, oplagen of transport?

Er wordt aangegeven door de markt dat in de basis de prijs per vierkante meter per productsoort hetzelfde kan zijn.

- *Kleine oplages kunnen duurder uitvallen vanwege opstartkosten van het product zelf, dat zijn kosten die bij grotere maten nagenoeg verdampen.*
- *Opstartkosten worden over het algemeen per project geregeld waardoor deze bij kleine oplagen een grotere impact kan hebben op de totale kosten.*
- *Transport voor bijzondere afmetingen bijvoorbeeld meer dan 5 meter lengte en 2,1 meter breedte zullen per oplegger vervoerd moeten worden.*
- *De gevraagde kwaliteit, grammage, afwerking en kleuren*
- *De beschikbare rolbreedte per productsoort speelt een rol doordat het snijverlies kan zorgen voor extra kosten*
- *Complexiteit van de montage omdat er mogelijk een hoogwerker of steiger nodig is.*
- *Opslag van producten bij opdrachtnemer*
- *Transportkosten kunnen lager uitvallen indien er meerdere leveringen op verschillende locaties op route liggen.*

14. Hoe zouden we ervoor kunnen zorgen dat voor vergelijkbare producten, maar dan met net een andere maatvoering, ook qua prijsstelling vallen onder wat op het prijzenblad wordt aangeboden?

Het advies van de markt om discussie over prijzen voor een iets afwijkende maatvoering zijn als volgt:

- *Prijs per vierkante meter uitvragen om discussie over afwijking van standaardmaatvoering te voorkomen.*
- *Standaard rolbreedte opvragen om rekening mee te houden bij bestelling.*
- *Rekening houden met de beschikbare rolbreedtes per productgroep om snijverlies te voorkomen.*
- *Een eenduidige beschrijving/specificatie van de gevraagde toepassing, deze in hoge mate bepalend is voor de productie en montagekosten per m2.*
- *Hiernaast dienen ook de opstartkosten van een product apart vermeld te worden.*

