

Bijlage 8 verslag marktconsultatie Duurzaam en Circulair meubilair

1 Opdrachtuitvoering algemeen

1.1 Welke aanbestedingsprocedure of methodiek is naar uw mening het meest geschikt voor deze uitvraag en waarom?

De meeste marktpartijen geven aan dat een openbare procedure het beste bij deze opdracht past. Dit heeft als reden dat de marktpartijen ongeveer 5 tot 8 inschrijvers verwachten. Een enkele marktpartij geeft aan dat een niet-openbare aanbesteding geschikt is om op deze manier eerst te kunnen beoordelen of potentiële inschrijvers geschikt zijn voor de opdracht. Wanneer Aanbestedende dienst in dialoog wil met inschrijvers is als optie de mededingingsprocedure met onderhandeling benoemd.

Als methodiek benoemen meerdere marktpartijen de RCC methodiek. Deze methodiek is gericht op innovatiegericht circulair inkopen. Hierbij wordt de markt uitgedaagd op basis van hoogstaande ambities (zonder dat aan de voorkant al oplossingen worden omschreven en gespecificeerd).

Daarnaast is het advies om de methodiek eenvoudig en transparant te houden.

1.2 Gezien de diversiteit van de scope wil PNH graag per opdracht de beste passende ondernemer de opdracht gunnen. PNH denk er daarom over na meerdere partijen binnen de voorgenomen Raamovereenkomst te contracteren. Hoe ziet opdrachtnemer dit en hoe kijkt u aan tegen een mini competitie per uitvraag?

Eén van de marktpartijen geeft aan dat een raamovereenkomst met meerdere partijen alleen passend is wanneer de omvang in verhouding staat tot het aantal te maken uren of de levering. Wanneer dit niet het geval is komt volgens de partij de rentabiliteit onder druk te staan.

Een andere partij geeft aan dat minicompetities niet bijdragen aan het opbouwen van een partnership en dat dit niet past binnen de RCC methode.

Meerdere partijen geven aan om te gunnen aan één partij omdat er anders een kans bestaat dat meerdere partijen niet gaan inschrijven. Een aantal redenen hiervoor zijn:

- in de praktijk blijkt dat Opdrachtgever en Opdrachtnemer in elkaars “keuken moeten kijken” om de meest optimale duurzaamheidsaspecten in de inrichting te kunnen verwerken. Opdrachtnemer dient exact op de hoogte te zijn van de inventaris van de provincie en wil kennis uitwisselen met de ketenpartners. Opdrachtnemer wilt transparantie en openheid geven in de prijsopbouw zodat er samen met Opdrachtgever de meest duurzame oplossingen en innovaties kunnen worden besproken. Daarnaast kan hiermee aangetoond worden wat wel/niet financieel haalbaar is. In minicompetities ziet de marktpartij een risico dat de financiële huishouding (open kostenstructuur/prijsopbouw)) onbedoeld bij de concurrentie terechtkomt. Dit is niet gewenst (bedrijfsbelang) en kan het voor inschrijvers lastig maken om transparantie te garanderen en dat is voor een circulaire samenwerking wel noodzakelijk;
- bij gunning aan meerdere Opdrachtgevers (minicompetitie) kan de kosten/baten balans vaak niet toereikend zijn om de tijd en energie, die een circulaire samenwerking kost, te vergoeden. De totale omzetwaarde moet namelijk worden verdeeld onder meerdere partijen. Dit heeft als resultaat dat de Opdrachtgever vaak geen optimale duurzame aanbiedingen zal ontvangen. Inschrijvers laten in minicompetitie niet het duurzame advies, maar de prijs leiden om zo de minicompetitie te winnen;
- het kost de provincie erg veel tijd en energie om bij een minicompetities alle inschrijvingen te moeten beoordelen op kwalitatieve en prijsaspecten;

- er is een nauwe samenwerking nodig tussen de leverancier en PNH om circulaire vernieuwing daadwerkelijk waar te maken. Dit vraagt afstemming, vertrouwen, vooruit plannen en een zeer goede meubelinventarisatie. Oftewel, er is partnerschap en co-creatie nodig om circulariteit tegen de beste prijs te realiseren. Als dit op spanning wordt gezet, dan resulteert dit juist niet in een goede prijs en goede samenwerking. Binnen dit soort overeenkomsten is het kunnen forecasten erg belangrijk als ook het kunnen aanleggen van een (second life) voorraad. De circulaire visie van een partij sluit dan ook niet aan bij bijvoorbeeld een minicompetitie. Bij een samenwerking waarin duurzaamheid belangrijk is, past namelijk ook een duurzame relatie.

Meerdere partijen gaan in over wel/niet indelen van de opdracht in percelen. De meningen zijn hierin verdeeld, de ene vindt het prima en de andere niet. Eén van de partijen geeft aan dat de voorkeur uitgaat naar de opdracht verwerken in één perceel. Op deze manier kan het circulaire gedachtegoed geborgd worden doordat er voor revitalisatie- en onderhoudsprocessen steeds vaker bestaande productonderdelen gebruikt worden van andere productgroepen. Daarnaast is het voor opdrachtgevers lonend om grote(re) partijen meubels in één opdracht te revitaliseren. Bij opdeling in percelen blijken dit vaak kleinere opdrachten te zijn.

Wanneer de provincie toch besluit de opdracht op te delen in percelen is het advies om het minimale omzetbedrag voor minicompetities op €50.000, te zetten zodat het voor inschrijvers nog interessant is om op een minicompetitie in te schrijven.

1.3 Welke verhouding tussen prijs en kwaliteit is volgens u passend bij de opdracht? Kunt u toelichten waarom?

De volgende voorstellen zijn gedaan:

- kwaliteit 70% en prijs 30%: kwaliteit is belangrijk voor partnerschap waarbij duurzaamheid en circulariteit centraal staan;
- RCC is 100% kwaliteit;
- maximaal 25% prijs: in verband hoge circulaire resultaten.

1.4 Hoe adviseert u de Provincie om het onderdeel prijs uit te vragen? Welke kostenposten zijn bijvoorbeeld belangrijk? Heeft u tips op dit punt?

De tarieven van dienstverlening zijn van belang, zie hieronder de volgende posten:

- projectmanagement incl. circulair consultant etc. (uurtarief);
- interieuradviezen (uurtarief);
- repair en maintain/onderhoud (uurtarief);
- meubelmanagement (abonnement);
- revitalisatie.

Aangegeven is om bij uurtarieven eventuele bandbreedtes mee te nemen zodat er geen te lage tarieven gegeven kunnen worden.

Voor het onderdeel revitalisatie kan het, volgens een partij, verstandig zijn om een fictieve case uit te vragen waarin werkzaamheden moeten worden uitgevoerd. Hierdoor ontstaat een gelijk speelveld. Op deze manier kunnen werkzaamheden, de kosten van het materiaal en de uren beschreven worden.

Een andere marktpartij geeft aan dat de uitvraag per item specifiek moet zijn. Wanneer de aantallen of specifieke items nog niet bekend zijn kunnen een aantal standaard items worden uitgevraagd om een beeld te krijgen van de prijsstelling van de partijen.

Het advies van één van de partijen is producten niet in detail technisch te specificeren. Het risico bestaat dat circulaire oplossingen niet meer mogelijk zijn. Vormgeving en productafmeting kunnen in het Programma van Eisen wel aanbod komen. Deze partij geeft tevens het advies om bij het prijsonderdeel het standaard assortiment uit te vragen, zoals werkplekken, bureaustoelen, vergadermeubilair, opbergmeubilair etc.

Een andere optie die wordt aangedragen is om het prijsaspect kwalitatief uit te vragen. Bijvoorbeeld: hoe zorgt Inschrijver voor een transparante en marktconforme prijs, waarbij de (kost)prijsopbouw, marges en inkooprijzen worden meegenomen. Deze partij raadt prijs op basis van kortingspercentages en marges af omdat dit niet goed te meten is.

Ten slotte is het advies van meerdere partijen om niet de eis te stellen dat second life, refurbished producten niet duurder mogen zijn dan vergelijkbaar nieuw meubilair en om geen vaste prijzen uit te vragen voor second life meubilair. De reden hiervoor is dat gere refurbished meubilair per definitie niet altijd goedkoper is dan nieuw vergelijkbaar meubilair. Daarnaast werkt de gestegen vraag naar gere refurbished producten prijsopdrijvend en wisselt dit per dag. Loonkosten maken ook een groot deel uit van refurbishment.

1.5 De Provincie wenst de beste Opdrachtnemer(s) als Partner voor deze opdracht te selecteren. Op basis van welke onderwerpen kunt u het verschil maken. Met andere woorden welke gunningscriteria leiden volgens u tot de beste inschrijving c.q. partnerschap?

De volgende onderwerpen zijn door de marktpartijen aangedragen als gunningscriteria:

- projectaanpak;
- invulling partnerschap;
- visie;
- kunde;
- kwaliteit dienstverlening;
- duurzaamheid/circulariteit;
- innovatie;
- inzet SROI;
- transparante prijsmethodiek.

Daarnaast adviseert één van de marktpartijen om maximaal drie criteria op kwaliteit te hanteren.

1.6 Als u in de schoenen van de Provincie zou staan, welke Kritische Prestatie Indicatoren zou u dan formuleren om te kunnen monitoren en sturen, rekening houdend met de beoogde doelen van de opdracht?

De volgende Kritische Prestatie Indicatoren zijn aangedragen:

- verhouding aantallen nieuw circulair meubilair en aantallen gere refurbished meubilair;
- verhouding prijs tussen nieuw en gere refurbished meubilair;
- verhouding CO2 footprint tussen nieuw en gere refurbished meubilair;
- toename van circulariteit in nieuwe circulaire producten;
- leveringen binnen afgesproken termijn;
- tevredenheid;
- SROI;
- service en onderhoudswerkzaamheden (op basis van een meubelinventarisatie);
- herinzet overtollig meubilair van de provincie;
- milieufootprintbesparing second life versus nieuw (bijvoorbeeld meetbaar met Environmental Product Declarations (EPDs) per project).

Verder is het advies van één van de marktpartijen om KPI's in de gunningscriteria mee te nemen. Vooraf KPI's opnemen in de uitvraag geeft over het algemeen niet de meest geschikte KPI's en geeft ook vaak onvoldoende flexibiliteit in de contractfase.

1.7 Op dit moment zit er geen onderhoudscontract op het bestaande meubilair en wordt dit op afroep uitgevraagd. Adviseert u de Provincie om onderhoud op het bestaande meubilair op afroep onderdeel uit te laten te maken van dit contract? Zo ja op welke wijze raadt u de Provincie aan dit uit te vragen?

Meerder marktpartijen geven aan dat onderhoud belangrijk is en hiervoor zou de provincie om een onderhoudsplan kunnen vragen. Waarbij beoordeeld kan worden op frequentie, prijs en de wijze waarop met onderhoud omgegaan wordt. Aangegeven is dat een goede circulaire partner in staat moet zijn om het onderhoud adequaat en merkonafhankelijk te kunnen uitvoeren.

De meeste marktpartijen raden aan om een meubelmanagement systeem uit te vragen, inclusief inventarisatie van het bestaand meubilair. Dit meubelmanagement systeem zorgt ook voor een efficiënte afhandeling van onderhoud en reparatie aanvragen.

2 Duurzaamheid

2.1 De Provincie wil een Opdrachtnemer contracteren die duurzaamheid hoog in het vaandel heeft staan, in het bijzonder als het gaat om de circulaire economie en klimaatneutraal werken. Hoe adviseert u de Provincie dit mee te nemen in de aanbesteding?

De meeste marktpartijen geven het advies om duurzaamheid, circulariteit en klimaatneutraal werken een onderdeel te laten zijn van de aanbestedingsstukken en van het beoordelingsproces. Dit zou kunnen door te vragen naar de visie van de inschrijver en de wijze waarop ze dit borgen. Een andere manier die veel genoemd wordt is het uitvragen in de vorm van een plan van aanpak voor duurzaamheid en circulariteit waarbij een duidelijk prioritering is tussen hergebruik en nieuw circulair meubilair.

2.2 Zijn er nog andere aspecten die PNH naar uw inzicht uit zou moeten vragen? Bv herkomst materialen maar ook op het gebied van sociale duurzaamheid en ketenverantwoordelijkheid? Zo ja, welke?

Meerdere marktpartijen geven aan dat veel eisen op het gebied van materialen en samenstellingsetiketten vooral van toepassing zijn op circulair meubilair waarbij gebruikt meubilair als grondstof is gebruikt. Het advies is daarom om onderscheid te maken tussen nieuw circulair meubilair en second life meubilair. Voor second life meubilair kan wel gevraagd worden naar herkomst gebruiksmateriaal van bijvoorbeeld herstoffering. De onderwerpen sociaal ondernemen, ketenverantwoordelijkheid, Co2 reductie en bewijs van manier van afvoeren bij einde levensduur worden meerdere keren genoemd om mee te nemen in de aanbesteding.

3. Innovatie

3.1 Welke trends, ontwikkelingen en innovaties ziet u op het gebied van inrichting en meubilair de komende jaren? En waar dient de Provincie rekening mee te houden?

De meeste partijen geven aan dat het hybride werken een blijvende manier van werken is. Hierdoor wordt het kantoor steeds meer een ontmoetingsplek waar de medewerkers graag heen gaan voor mogelijkheden tot samenwerken en vergaderen. Maar ook ontspannen als onderdeel van het welzijn van de medewerkers krijgt een steeds belangrijkere rol in de inrichting van het kantoor.

Wat meerdere partijen ook teruggeven is dat het kantoor steeds meer een merk wordt waarbij de uitstraling van het kantoor dient aan te sluiten bij de ambities en doelen van de organisatie en moet passen bij de verwachting van de medewerkers. Op deze manier kan de provincie betrokkenheid en binding van de medewerkers met elkaar en bij het pand behouden.

Verder wordt aangegeven dat de focus op hergebruik en inzet van refurbished meubilair steeds groter wordt. Net als levensduurverlenging van het bestaande meubilair.

3.2 Hoe kan de Provincie ruimte voor ontwikkeling en innovaties het beste meenemen in de uitvraag?

De meeste partijen geven hier aan dit mee te nemen in de gunningscriteria. Hierbij wordt geadviseerd om dit te doen door de inschrijver te vragen hoe hij zich onderscheidt op dit gebied en ervoor zorgt dat PNH maximaal profiteert van de laatste inzichten, innovaties en ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid en circulariteit. Wat ook genoemd wordt is een casus waarin de inschrijvers een concept uitwerken voor een gedeelte van het pand dat ingericht moet gaan worden met hierbij een toelichting op de gemaakte keuzes (indeling en inrichting). Op deze manier worden de ideeën van inschrijvers met betrekking tot hergebruik van meubilair duidelijk.

Wat verder veel terug komt is dat er niet teveel eisen of een standaard assortiment met prijslijst voor producten en diensten uitgevraagd moet worden. Dit om te voorkomen dat deze afspraken ontwikkelingen en innovaties in de weg staan en te bereiken dat een open en constructieve samenwerking ontstaat waarbij verbetering van de dienstverlening voorop staat.

4. Overig

4.1 Zijn er vanuit uw perspectief relevante vragen die we niet gesteld hebben en waar u een antwoord op wilt geven of is er andere informatie die u de Provincie graag zou willen meegeven?

Een aantal marktpartijen heeft aangegeven dat het goed is om duidelijk te formuleren wat er onder circulair wordt verstaan en in de uitwerking een duidelijke prioritering te maken waarbij gedacht kan worden aan categorieën zoals: herinzet eigen meubilair, gerefurbished meubilair en nieuw circulair meubilair.

Doordat niet precies bekend is welke producten en diensten nodig zullen zijn gedurende de contractperiode, wordt meerdere keren door partijen benoemd dat het belangrijk is om een geschikte samenwerkingspartner te kiezen en minder te focussen op producten. Ten slotte wordt er meerdere keren het advies gegeven om een presentatie of een gesprek met vraag en antwoord mogelijkheden toe te voegen.