

Energy & Health Campus - NRG

VERSLAG MARTKCONSULTATIE BEDRIJFSHORECA



INHOUDSOPGAVE

INLEIDING	2
1. ENERGY & HEALTH CAMPUS	2
2. AANLEIDING	2
3. VERSTREKTE INFORMATIE	3
MARKTCONSULTATIE	3
4. REACTIE(S) MARKTPARTIJEN	3
5. RESULTATEN VANUIT DE MARKT	3
5.1. VRAAG 1 - CONTRACTINVULLING	3
5.2. VRAAG 2 – SAMENVOEGEN WARME DRANKEN	4
5.3. VRAAG 3 – CONTRACTORSPARK & ALKMAAR	5
5.4. VRAAG 4 – DUURZAAMHEID	5
5.5. VRAAG 5 – ARBEIDSMARKTPROBLEMATIEK	6
5.6. VRAAG 6 – COMMUNITY	6
5.7. VRAAG 7 – EUROPESE AANBESTEDING	6

INLEIDING

1. ENERGY & HEALTH CAMPUS

Op de Energy & Health Campus in Petten zijn bedrijven gevestigd waar gewerkt wordt aan nieuwe technologieën en producten voor duurzame energie en nucleaire geneesmiddelen (<https://ehcampus.com/>). De campus bestaat in totaal uit 70 hectare en 46 gebouwen (zie bijlage 1: Plattegrond Petten voor het overzicht). Er wordt onder andere gewerkt aan de realisatie van een nieuw onderzoekslaboratorium dat gericht is op de versnelling en ontwikkeling van nieuwe nucleaire geneesmiddelen. Er vindt ook uitbreiding plaats in de productie van medische isotopen. De huidige Hoge Flux Reactor wordt vervangen door de nieuwe PALLAS-reactor. Door de bouw van deze reactor behoudt Nederland zijn wereldpositie in de productie van medische isotopen.

Op de EHC-Campus zijn de volgende bedrijven gevestigd: NRG, TNO, Curium, Pallas (met nog een kantoor in Alkmaar) en European Commission (JRC). De horecavoorzieningen zijn gevestigd in een centraal gelegen gebouw van NRG. Alle bedrijven op de EHC-Campus kunnen gebruik maken van dit restaurant en de voorzieningen die de dienstverlener levert. NRG treedt op als opdrachtgever en gaat de overeenkomst aan. Maar de bedrijven op deze campus zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor en hebben belang bij, het neerzetten van een goede horecavoorziening. De kosten voor deze voorziening worden gezamenlijk gedragen.

2. AANLEIDING

NRG is voornemens in 2024 een aanbesteding te starten teneinde te komen tot een langdurige samenwerking met betrekking tot de Bedrijfshoreca. Deze marktconsultatie dient ter voorbereiding voor de aanbesteding die volgt in de loop van 2024 (begin Q2). De marktconsultatie heeft als doel om vast te stellen of het in de markt zetten van de diensten op vergelijkbare wijze en condities als in de huidige situatie mogelijk is, of dat aanpassingen nodig zijn. Met de

marktconsultatie wordt beoogd om tot een uitvraag te komen die voldoende realistisch om aan te sluiten bij de wensen van NRG en de mogelijkheden van de markt.

NRG speelt een belangrijke rol bij het onderzoeken, ontwikkelen en maken van nucleaire medicijnen. NRG is deskundig op het gebied van radioactiviteit en straling. Er is één vestiging in Petten en één in Arnhem. Deze aanbesteding heeft betrekking op de locatie in Petten.

De scope van de opdracht omvat de onderstaande dienstverlening:

- Bedrijfshoreca
- Vergaderservices
- Banqueting en events

3. VERSTREKTE INFORMATIE

Ten behoeve van deze marktconsultatie is een document verstrekt dat via TenderNed verkrijgbaar is. Hierin is de informatie beschreven die op dit moment beschikbaar is.

MARKTCONSULTATIE

4. REACTIE(S) MARKTPARTIJEN

Er hebben zeven partijen deelgenomen aan deze marktconsultatie. Daarnaast heeft met deze 7 partijen een gesprek plaatsgevonden om onduidelijkheden/vragen in het aangeleverde document te duiden.

5. RESULTATEN VANUIT DE MARKT

5.1. VRAAG 1 - CONTRACTINVULLING

- Welke initiële looptijd acht u passend ten aanzien van de opdracht?
- In combinatie met de door uw aangegeven looptijd van het contract, wat voor investeringen bent u bereid te doen?
- Welke kansen en risico's ziet u?

Vijf deelnemende partijen geven aan dat een initiële looptijd van vijf (5) jaar minimaal is. Eén partij vindt vier (4) jaar passend en één partij vindt een looptijd van zeven (7) jaar het meest passend. De deelnemende partijen geven aan dat het toevoegen van optie jaren wenselijk is. Dit vergroot de kans om tot een goede samenwerking en partnerschap te komen.

De hoogte van een investering is afhankelijk van de duur van het contract en daarmee ook de omvang van de opdracht. Hoe langer de initiële looptijd van het contract, hoe hoger de investering kan zijn. De gedachtegang hierbij is dat bij een langere contractduur de dienstverlener de tijd heeft de investeringen af te schrijven (= de terugverdientijd).

Een aantal partijen geeft aan dat investeren in look & feel het meest voor de hand liggend is maar dat dit over het algemeen opgenomen wordt in de exploitatie. De investering moet positief bijdragen aan de geboden en in te richten dienstverlening. Investeren in losse apparatuur/ hardware is een optie.

Investeren in nagelvaste apparatuur heeft niet de voorkeur tenzij afspraken worden gemaakt over de resterende boekwaarde bij beëindiging van de overeenkomst eerder dan de afschrijftermijn.

Door de deelnemende partijen worden diverse kansen en risico's aangegeven.

Beschreven kansen zijn onder andere:

- Het aantrekken van meer bezoekers door het concept goed te laten aansluiten bij de diverse doelgroepen.
- Een langdurige samenwerking aangaan om te investeren in nieuwe concepten en het partnerschap tussen beide partijen te verdiepen.
- Het inzetten van technologie en digitalisering om de horecadienstverlening te verbeteren en te optimaliseren.
- De buitenomgeving meer benutten en inzetten om de omliggende bedrijven een alternatief te bieden.

Beschreven risico's zijn onder andere:

- De investering moet terugverdiend worden.
- De diversiteit aan doelgroepen maakt het moeilijk één visie te creëren die aansluit bij alle doelgroepen. Een mogelijk risico hierbij is dat het concept niet voldoende aansluit bij de wensen en behoeften van alle doelgroepen waardoor geen passend concept neergezet kan worden. Dit heeft effect op de bezettingsgraad.

5.2. VRAAG 2 – SAMENVOEGEN WARME DRANKEN

Zoals aangegeven zijn op de Campus diverse bedrijven gevestigd. Deze bedrijven zijn voorzien van warme drankenautomaten en/of frisdrank en snoepautomaten waarvan het contract in de looptijd van het bedrijfshoreca-contract eindigt.

- Hoe ziet u een samenvoeging van deze onderdelen onder één contract?
- Welke kansen en risico's ziet u bij het samenvoegen van deze onderdelen onder één bedrijfshoreca-contract?

Het merendeel van de deelnemende partijen geven aan dat het zeer efficiënt is om deze onderdelen samen te voegen in één contract. De medewerkers van de dienstverlener kunnen deze automaten bijvullen en onderhouden waardoor de repair- en responstijd snel is en er korte lijnen zijn. Je kunt daarmee een constante servicekwaliteit verwachten van één dienstverlener. Daarnaast draagt dit positief bij aan de herkenbaarheid bij gasten en biedt het kansen voor de opdrachtnemer om invloed uit te oefenen op het aanbod en het serviceniveau.

Door de deelnemende partijen worden diverse kansen en risico's aangegeven. Samenvattend staan de meeste deelnemende partijen positief tegenover het samenvoegen van de contracten.

Beschreven kansen zijn onder andere:

- Efficient contractmanagement voor opdrachtgever.
- Borging van service, kwaliteit en continuïteit.
- Verbeterde gebruikerservaring.
- Synergie op de werkvloer.
- Optimale afstemming van prijs en aanbod en dus uniformiteit.
- Gastvrijheid wordt zo meer een totaalbeleving.
- Duurzamer vanwege minder kilometers van automatenleverancier.
- Meer mogelijkheden voor SROI.
- Eén administratiestroom.

Beschreven risico's zijn onder andere:

- De looptijd van de contracten loopt niet gelijk.
- Meer administratieve last voor dienstverlener.
- Dienstverlener is hierin primair aanspreekpunt. Diverse soorten klachten komen in deze opzet bij de dienstverlener terecht, waardoor deze minder efficiënt opgepakt worden.
- Belangrijk om de demarcatie goed te bepalen.
- Afhankelijkheid van één dienstverlener.
- Bij grote storingen of het niet direct kunnen oplossen van storingen, kan de reputatie van de dienstverlener geschaad worden.

Er wordt tevens aangegeven dat het belangrijk is dat de overeenkomst van de bedrijfshoreca voldoende lang is dat de warme drankenautomaten afgeschreven kunnen worden binnen de initiële contractperiode.

5.3. VRAAG 3 – CONTRACTORSPARK & ALKMAAR

Het Contractorspark is onderdeel van de campus, maar moeilijker te bereiken door het afgesloten bouwterrein en de extra security controle. Desondanks, heeft deze locatie wel interesse in het ontvangen van lunches en het aanvragen van banqueting. NRG, meer specifiek Pallas, heeft naast Petten, in Alkmaar ook een vestiging. In Alkmaar loopt momenteel een pilot voor de verzorging van lunches. Deze worden vanuit de locatie Petten beleverd in Alkmaar. Locatie Alkmaar heeft onvoldoende eigen faciliteiten.

- Welke mogelijkheden ziet u voor de levering/verzorging van lunches en het kunnen voldoen aan de banqueting aanvragen voor locatie Contractorspark?
- Welke mogelijkheden ziet u levering/verzorging voor locatie Alkmaar?

Aangegeven wordt dat vanuit de keuken van NRG de lunches en banqueting aanvragen voor het contractorspark bereid kunnen worden. Het is hierbij van belang dat de leveringsvoorwaarden goed worden afgesproken omdat de logistieke uitdaging van deze locatie groter is. Meerdere partijen geven aan dat het inzetten van elektrisch vervoer een manier is om het contractorspark te beleveren. Er worden ook mogelijkheden aangegeven om een (mobiele) voorziening te creëren op het contractorspark.

Naast de leveringsvoorwaarden is het van belang dat de kaders rondom de beveiliging en toegang helder moeten zijn. Het werkt in het voordeel van alle partijen als de cateringmedewerkers na eenmalige screening, versneld langs de diverse beveiligingsschillen kunnen.

Diverse partijen geven de mogelijkheden aan voor het verzorgen van de voorzieningen op de locatie in Alkmaar. Hierbij lopen de mogelijkheden uiteen van het bereiden op locatie in Petten, een vaste of mobiele voorziening op locatie tot het bereiden op locaties in de omgeving van Pallas in Alkmaar of de

samenwerking met lokale leveranciers. Dit allemaal afhankelijk van de uitkomsten van de lopende pilot.

5.4. VRAAG 4 – DUURZAAMHEID

De ambities van NRG zijn in het marktconsultatie document beschreven.

- Wat is uw visie op duurzaamheid en waar ziet u raakvlakken met de ambities van NRG?
- Wat zijn uw ambities op het gebied van duurzaamheid?

Alle partijen zien voldoende raakvlakken met de ambities die NRG heeft gesteld. De nadruk wordt met name gelegd op de CO₂ uitstoot en het tegengaan van voedselverspilling. De partijen geven aan dat het van belang is dat NRG keuzes maakt waarop zij binnen het brede onderwerp duurzaamheid willen inzetten. Het is belangrijk dat NRG zijn visie op duurzaamheid en doel/ambitie op dit gebied deelt met de dienstverleners. Laat de expert beschrijven hoe de route naar de doelen/ambities van NRG wordt ingevuld. Bij voorkeur wordt er niet te veel voorgeschreven. Dan kunnen partijen zich hierop onderscheiden.

De hoofdonderwerpen waarop bij de dienstverleners op het gebied van duurzaamheid de komende jaren wordt gefocust, zijn:

- CO₂ neutrale bedrijfsvoering
- Een plantaardig assortiment met groeimodel richting de toekomst
- Terugdringen van verpakkingsmateriaal
- Seizoensgebonden assortiment
- Voorkomen van voedselverspilling
- Gezonde voeding prominent in het assortiment
- Producten voorzien van een duurzaamheidskenmerk
- Circulariteit
- Social Return

5.5. VRAAG 5 – ARBEIDSMARKTPROBLEMATIEK

- Wat is uw visie op de arbeidsmarktproblematiek in combinatie met geografische ligging?

De Energy & Health Campus in Petten is niet centraal in Nederland gelegen. Door de tekorten in de branche kan dit moeilijkheden met zich mee brengen doordat weinig omliggende locaties aanwezig zijn en er een beperkte omgeving is waarin medewerkers te werven zijn. NRG is benieuwd of de deelnemende partijen risico's zien in de werving en selectie van personeel.

Iedere deelnemende partij kent haar eigen manier van werving en selectie. De arbeidsmarkt wordt langzaam weer beter. Middels recruitment afdelingen en marketing inzet wordt gericht gezocht naar geschikte medewerkers. Daarnaast zit de kracht met name in het behouden van medewerkers. Door goede arbeidsvoorwaarden en de medewerkers hun krachten op een juiste manier in te zetten, zien de partijen dat het mogelijk is om medewerkers bij zich te houden. Het merendeel van de dienstverleners geven aan niet veel moeilijkheden te zien in het vinden van nieuwe medewerkers door locaties in de dichtstbijzijnde grote stad. Daarnaast wordt ook aangegeven dat het over het algemeen makkelijker is om in de regio medewerkers te vinden dan in de grote steden en Randstedelijk gebied. Enkele dienstverleners zien hier een mogelijk risico maar verwachten wel mogelijke vacatures te kunnen invullen.

5.6. VRAAG 6 – COMMUNITY

The Energy & Health Campus is meer dan een verzameling gebouwen. De organisaties op de campus en hun nationale en internationale samenwerkingspartners, komen sneller tot succesvolle ontwikkelingen door hun krachten te bundelen. De faciliteiten en gebouwen op de campus ondersteunen die drijfveer om te innoveren in een omgeving die inspireert, uitdaagt en partijen met elkaar verbindt. Meer informatie over de community vindt u op: <https://ehcampus.com/community/>

- In hoeverre heeft u ervaring met campussen en/of community building?
- Welke kansen ziet u in het verbinden van deze bedrijven?

Alle deelnemende partijen hebben aangegeven ervaring te hebben met campusomgevingen en/of community building. Dit varieert van een universitaire campus tot commerciële omgevingen.

Aangegeven wordt dat het van belang is inzichtelijk te hebben wie de deelnemende bedrijven zijn, wie hun medewerkers zijn en wat de overeenkomsten, maar vooral ook de verschillen tussen deze bedrijven zijn. Inzicht in de doelgroep is nodig om hier gericht op in te kunnen spelen.

Er zijn diverse mogelijkheden om de bedrijven te verbinden. Een aantal dienstverleners noemt een community manager of vergelijkbaar die een belangrijke rol moet spelen in het bouwen en onderhouden van de community (EHC Campus). Het is van belang dat NRG beschrijft wat er met de EHC Campus bereikt moet worden, wat de doelen zijn en wat zij er zelf al aan doen om dit tot een succes te maken. Het is van belang om alle duinbedrijven hierbij te betrekken en hier samenwerking in op te zoeken. Om in het offertetraject de best passende invulling te kunnen geven, raden de deelnemende partijen aan om concreet te beschrijven wat de campus wil bewerkstelligen en wat de visie hierop is. Laat bij de beantwoording de invulling wordt over aan de expertise van de deelnemer(s).

5.7. VRAAG 7 – EUROPESE AANBESTEDING

- Wanneer wordt deze Europese aanbesteding aantrekkelijk voor u?

Om risico's uit te sluiten en een goede uitvraag in de markt te zetten, is NRG benieuwd wat de aanbesteding volgens de dienstverleners aantrekkelijk maakt. Er wordt hierbij gestreefd naar een uitvraag aan de markt waarop de dienstverleners zich kunnen onderscheiden en hun creativiteit kwijt kunnen.

Om een passende aanbieding voor NRG te kunnen schrijven, is het van belang dat de doelstellingen en ambities helder zijn. Dit geldt voor onderwerpen zoals duurzaamheid, gasttevredenheid, samenwerkingsvormen, communicatie en community. De dienstverleners raden aan om de doelstellingen zo compleet en concreet mogelijk te beschrijven, zodat zij hun aanbieding zo passend mogelijk

kunnen maken. De gewenste invulling wordt open gelaten zodat dit de dienstverleners de kans biedt om hun creativiteit en onderscheidend vermogen op deze onderwerpen toe te spitsen.

Alle dienstverleners geven aan dat de duur van het contract lang genoeg moet zijn zodat het contract voor de dienstverlener ook financieel haalbaar is. Over het algemeen wordt de voorkeur gegeven aan een aanneemsom als contractvorm. Een enkele partij geeft ook een alternatief in een hybride aanneemsom waarbij op basis van transparantie winst en verlies wordt gedeeld.

Het delen van kengetallen zoals het aantal campusbewoners, het aantal restaurantbezoekers, de gemiddelde besteding en banquetingomzet (zoveel mogelijk gesplitst naar aantallen/arrangementen) lijkt als vanzelfsprekend beschouwd te worden en wordt minimaal binnen de aanbesteding gedeeld.

Het is voor de deelnemers interessant als het gunningscriterium kwaliteit voor 70-80% meetelt. Er zijn deelnemers die aangeven dat als het minder dan 60-70% is overwegen niet in te schrijven. Er worden ook suggesties gegeven zoals het aangeven van een maximum budget in combinatie met een ondergrens. De kwalitatieve criteria moeten aansluiten op de wensen van de opdrachtgever en voldoende om zich te kunnen onderscheiden. Enkele partijen geven aan dat een presentatie of tasting onderdeel van de aanbesteding gemaakt moet worden omdat het uiteindelijk gaat om lekker eten.