

Geachte Heer/Mevrouw,

Dank voor uw deelname aan de marktverkenning van de Sociale Verzekeringsbank. Verscheidene leveranciers hebben de vragen beantwoord. Onderstaand de samenvatting van de ontvangen antwoorden.

Nummer	Vraag	Antwoord
1.	Wat maakt voor uw organisatie de SVB een interessante partij om in te schrijven op de aanbesteding catering?	Het maken van een positieve impact, de combinatie van verschillende locaties (Amstelveen en Utrecht en minder grote locaties), stabiele Opdrachtgever, focus op duurzaamheid en gezondheid, doelmatig concept, langdurende samenwerking en toepassing social return worden als punten gegeven die de SVB een interessante partij maken om in te schrijven op de aanbesteding Catering.
2.	Wat is verder voor u bepalend om wel/niet in te schrijven?	De scope van de opdracht, de indeling van de percelen, de looptijd van het contract, en of de doelstellingen van de SVB aansluiten bij de kennis en kunde van de Opdrachtnemer.
3.	Is een perceelverdeling volgens u raadzaam of noodzakelijk? Zo, ja welke perceel verdeling adviseert u SVB om te hanteren? Zou u inschrijven op ieder perceel?	Niet noodzakelijk tot niet wenselijk. Mocht de SVB wel willen opdelen in percelen dan gebaseerd op locaties (dan wel regio's, dan wel zorgen dat Amstelveen en Utrecht gescheiden zijn) of een perceel voor de bedrijfsrestaurants en een perceel voor de evenementen.
4.	Als u de SVB zou zijn, welke Kritische Prestatie Indicatoren zou u dan formuleren om te kunnen monitoren en sturen, rekening houdend met de beoogde doelen van de opdracht?	Tevredenheid (gasten, medewerkers, opdrachtgever), wijze van rapporteren en hetgeen erin opgenomen moet zijn, bestelproces, voeding, duurzaamheid, innovatie, klimaat/milieu, social return en certificeringen.
5.	Hoeveel tijd is er nodig na het afsluiten van de overeenkomst voor de start van de dienstverlening? Welke factoren zijn daarop van invloed?	Tussen de 1-26 weken. Meestal 2-3 maanden. Benodigdheden zijn de juiste informatie, communicatie, duidelijkheid over wat er wel/niet overgenomen kan worden, leveringstijden en gefaseerde overgang.
6.	Er is een grote verscheidenheid in grootte (en mogelijk daardoor in conceptvorm) tussen de verschillende locaties van de SVB. Is deze volledige scope interessant voor u als marktpartij? Waarom wel/ niet?	Waarom wel: de mogelijkheid tot het aanbieden van verschillende concepten die passend zijn bij de locatie. Waarom niet: het zou beter zijn om op te delen in percelen zodat niet 1 partij de gehele opdracht gegund krijgt.

7.	Gezien de hierboven gepresenteerde cijfers; Wat is volgens jullie het best passende concept (betreffende catering en banqueting) in grote lijnen en wat zijn hierin rand voorwaardelijke zaken die van toepassing zijn.	Grote locaties met restaurant en banquetingvoorziening. Kleinere locaties anders inrichten. Waarbij maatwerk mogelijk is gedurende de contractperiode.
8.	We zien niet alleen een grote verscheidenheid in aanwezigheid van medewerkers per locatie. Ook op elke locatie verschilt het van dag tot dag. Hier heeft iedere organisatie op dit moment mee te maken. Hoe zorgen jullie bij andere opdrachtgevers ervoor dat in de dagelijkse cateringbehoefte wordt voorzien?	Gebruik maken van prognosetools, gebruik van apps, automatenvoorziening, aangepaste openingstijden, flexibele inzet, verschillende cateringconcepten waaronder all day coffeebar.
9.	Welke relevante conceptuele ontwikkelingen verwacht u binnen de eigen organisatie de komende jaren, waar SVB in de aanbesteding rekening mee zou moeten houden?	De verwachte relevante conceptuele ontwikkelingen zijn onder andere: Verduurzamen, waaronder het aanleveren van ESG rapportages, zodat ESG wetgeving behaald wordt door de duurzaamheidsprestaties te presenteren. Terugdringen voedselverspilling, circulariteit en CO-2 uitstoot. Lokaal en plantaardig aanbod. Gasten vinden het steeds belangrijker om te weten waar hun eten en drinken vandaan komt en door wie het geproduceerd wordt. Verder is een opmars van nieuwe generaties in de arbeidsmarkt die meer behoefte hebben aan gemak en genieten zonder vaste eetmomenten. Een andere ontwikkeling is digitaliseren als oplossing tekort personeel en ontwikkeling van automatisering. Ook wordt de focus op gezondheid, variatie, culturen, beleving en eetgewoonten genoemd als relevante conceptuele ontwikkeling.
10.	Welke aspecten wilt u terugzien in de prijs uitvraag die recht doen aan uw bedrijfsvoering?	Aspecten die graag teruggezien worden in de prijs uitvraag die recht doen aan de bedrijfsvoering zijn: Voor de grote locaties een aanneemsom en voor de kleine een overeenkomst op basis van open boek of een afgeleide daarvan. Gebruik maken van bodem- en plafondbedragen. Verder is een compact en duidelijk prijzenblad gewenst.
11.	Welke prijscomponenten ziet u bij voorkeur terug op het prijzenblad om een correcte inschrijving te kunnen doen?	Prijscomponenten die graag teruggezien worden op het prijzenblad zijn: - Dienstverleningskosten afhankelijk van de module - Implementatiekosten

		- Inkoopkosten - Brutomarge - Personeelskosten - Algemene kosten vast en variabel - Managementkosten - Vaste aanneemsom per locatie - exploitatiekosten - Algemene kosten (logistiek, reiniging, onderhoud) - Uurtarief voor extra ureninzet/extra diensten of speciale verzoeken - Vaste verrekenprijzen voor banqueting arrangementen - Gewenst opslagpercentage basis en luxe assortiment - Kilometervergoeding - Prijs per lunch per person (bij banqueting) - Benodigde investeringskosten - Plafondbedrag zodat prijs minder meetelt - Aantal gasten en aantal huurders - Aantal openingsdagen - Gemiddelde besteding per persoon - Banquetingomzet per locatie onderverdeeld per type
12.	De SVB is een veranderende organisatie. Het kan zijn dat in de toekomst het aantal medewerkers, het aantal panden, huurders en gasten fluctueert. Op welke wijze kan de SVB flexibiliteit inbouwen, zonder dat dit leidt tot discussie in de contractvoorwaarden?	De SVB kan flexibiliteit inbouwen zonder dat dit leidt tot discussie in de contractvoorwaarden door: - Periodieke evaluaties, open en transparant communiceren en elkaar op de hoogte houden en tijdig informeren. - Duidelijke richtlijnen voor het proces en herziening. - Duidelijk inzichtelijk maken van het aantal pandgebruikers om daarop te kunnen anticiperen. - Opzegtermijn bij het sluiten van panden van ten minste 4 maanden. - Werken met bandbreedtes van het aantal pandgebruikers voor het type service zodat de uitgangspunten duidelijk zijn. - Door gebruik te maken van een platform zonder afnameverplichting waar makkelijk op- en afgeschaald kan worden.