

Extern verslag marktconsultatie
Werkplekvoorzieningen Gemeente
Lelystad

Datum: 22 november 2023
Versie: 1.0
Status: Definitief
Auteur: Eduard Sanders
Projectleider/Coordinator

Inhoudsopgave

1.	Aanleiding en doelstelling	3
2.	Vraagstelling en samenvatting van de beantwoording	4
3.	Conclusie	6

1. Aanleiding en doelstelling

Dit verslag geeft de bevindingen weer van de marktconsultatie welke van 6 tot 12 oktober 2023 telefonisch is uitgevoerd.

Met deze marktconsultatie wilde de gemeente Lelystad een goed beeld krijgen van de huidige oplossingen op het gebied van werkplekvoorzieningen en derhalve een duidelijke vraagstelling bij publicatie van een mogelijke aanbesteding te behalen.

Bij deze consultatie zijn 12 partijen telefonisch geraadpleegd, van deze partijen hebben er zes aangegeven deel te nemen aan Europese aanbestedingen en ook mee te willen werken aan een telefonisch marktonderzoek.

Hieronder vindt u een samenvatting van de verslaglegging van de ontvangen antwoorden op de vragenlijst. In dit verslag vindt u niet de volledige weergave van wat deelnemers letterlijk hebben gezegd. In de samenvatting van de beantwoording vindt u de weergave van het dominante beeld per onderwerp zoals de gemeente Lelystad dit uit de ontvangen antwoorden heeft gedestilleerd en geïnterpreteerd.

2. Vraagstelling en samenvatting van de beantwoording

Nummer	Vraag/Antwoord
1	Heeft ondervraagde ervaring met Europese aanbestedingen, zo ja, liefst met toelichting van ervaring?
	De meeste ondervraagde partijen hebben ervaring met Europese aanbestedingen, enkele geven aan wel aan gemeentes te leveren zonder aanbesteding, maar bereid zijn in te schrijven op een aanbesteding.
2	(Na kort inzicht gegeven te hebben in ons kernassortiment) Kunt u de hardware in ons kernassortiment leveren en hoe denkt u over het beleid dat wij hierop voeren?
	Zoals wij het kernassortiment zien is dit te leveren en ook wordt overwegend positief gereageerd op het (merken)beleid dat wij voeren. Wel zijn er aanbieders die ook het voordeel van B-merken willen uitleggen. De prijs is daar nu eenmaal lager.
3	Wat vinden jullie van ons merkenbeleid?
	De ondervraagden zijn het unaniem eens dat het aanhouden van A-merken de beste strategie is. Vooral gelet op de koppelingen die gevraagd worden voor CMDB en uitrol/installatie.
4	Wat onderscheidt uw hardware aanbod van de concurrentie
	De aanbieders kunnen allen hetzelfde leveren met betrekking tot de merken, wel zit er verschil in bijvoorbeeld aanbod als BTO vanuit leverancier en eventueel zelf wijzigingen aanbrengen in samenstelling van de hardware.
5	Welke eisen kunnen wij vooral wel of niet stellen in een aanbesteding?
	Vooraf de eisen niet te specifiek maken en alle partijen de ruimte geven met eigen voorstellen te kunnen komen.
6	Welke verwachting hebben inschrijvers van een opdrachtgever?
	Naast goed ondernemerschap vanuit de gemeente ook de bereidheid om vertrouwen te stellen in een leverancier. Vooral op het vlak van werkrelatie en goede dienstverlening hopen leveranciers tot binding te komen.
7	Wat moeten wij doen als goed opdrachtgever?
	Ondervraagde accountmanagers spreken vooral van "Meebewegen in de mogelijkheden en onmogelijkheden van de leverancier". Daarnaast geven ze aan dat de samenwerking het beste tot stand komt wanneer een gemeente zicht niet afwachtend opstelt, maar vooral in gesprek gaat wanneer daar aanleiding toe is.
8	Met welke dienstverlening kan de ondervraagde zich onderscheiden ten opzichte van de concurrentie?
	De ondervraagde leveranciers antwoorden hier overwegend met de grootte van de voorraad of een eigen technische dienst die aanwezig is voor reparatie.
9	Welke vormen van ondersteuning en service biedt u aan uw klanten na de aankoop?
	Alle leveranciers verwijzen hier naar de garantievoorwaarden die van toepassing zijn.
10	Kunt u een voorbeeld geven over een dienst/project dat niet lekker liep bij een klant?

	Wanneer deze vraag beantwoord kon worden gaven ondervraagden aan dat een relatie staat of valt met goede communicatie. Daar waar de communicatie niet vloeiend verloopt ontstaan vaak wrijvingen.
11	Kunt u aangeven of er slechte ervaringen zijn met klanten en welke dit zijn?
	Slechte betalingen van klanten zijn het grootste struikelblok bij de ondervraagde leveranciers.
12	Waar heeft de ondervraagde organisatie zich bij een inschrijving op verkeken?
	Hier werden door de ondervraagde partijen op verschillende manieren gereageerd, niet elke partij wil hier openheid in bieden.
13	Hoe kan de leverancier ons ondersteunen bij de afvoer van producten die verouderd, afgeschreven of defect zijn?
	De helft van de ondervraagde partijen heeft hier geen mogelijkheden voor, de andere helft maakt proposities voor de restwaarde en kan de hardware bij ons afhalen. Heeft hier een partij voor ingeschakeld.
14	Zitten er kwetsbaarheden in het leveringstraject waar wij rekening mee moeten houden? (Denk bijvoorbeeld aan een pandemie of oorlogssituaties)
	Hierop werd enerzijds aangegeven dat er afhankelijkheden zijn van toeleveranciers waar geen invloed op uitgeoefend kan worden, anderzijds werd verwezen naar de grote voorraden die aangehouden worden waardoor er alternatieven geboden kunnen worden.
15	Op welke manier kan de leverancier bijdragen aan het zijn van de fairtrade gemeente?
	De helft van de ondervraagden reageerde enthousiast en kon hier positief op ingaan. Daarnaast werken nog niet alle bedrijven hiermee en wordt het belang ervan niet door elk bedrijf gedragen.
16	Hoe is MVI geïntegreerd binnen jullie organisatie?
	Op een enkele ondervraagde partij na is de term MVI niet bekend en kan na uitleg ook niet aangegeven worden of en hoe dit een onderwerp is binnen de bedrijfsvoering.
17	Hoe is de verbetering van het milieu geïntegreerd binnen jullie organisatie?
	Ook hier wordt totaal verschillend op gereageerd. Dit loopt van extreem energiezuinige transport en opslag tot bijna geen maatregelen binnen de bedrijven. Ook van impact op de gehele keten is bij enkelen bekend hoe dit verloopt, bij anderen is hier geen aandacht voor.
18	Wij verwachten tijdens de looptijd van het contract met regelmaat kleine partijen of zelfs enkele stuks te zullen bestellen, hierbij verwachten wij niet tijdens de looptijd van het contract geconfronteerd te worden met een prijsverhoging die meer dan 10% is. Hoe denken jullie hier over?
	Partijen geven aan te maken te hebben met dagprijzen en zijn daar afhankelijk van. De tendens is dat onze verwachting reëel is. Een enkeling komt met advies over de prijsstelling en suggereert een andere vorm.
19	Gaat er iets gebeuren in de markt die maken dat wij bepaalde keuzes moeten maken en hoe gaan jullie hier als leverancier mee om?
	Deze antwoorden nemen wij hier niet op uit oogpunt van concurrentiegevoelige beschrijvingen.

20	Wij verwachten van onze partner dat bestellingen binnen 5 werkdagen geleverd worden. Gezien de locatie van het stadhuis kan dit alleen tot 11.00u. Hoe denkt u over deze leveringsvoorwaarden?
	Hoewel garanties over voorraden moeilijk te geven zijn gaan de meeste partijen ervan uit dat er binnen 5 dagen geleverd kan worden. Men vindt dit wel vaak een lastig onderwerp om contractueel vast te leggen.

3. Conclusie

De verkregen informatie en inzichten vanuit de marktconsultatie is verder besproken met de interne afdelingen, zodat verdere besluitvorming over een opvolgend inkooptraject kon plaatsvinden. De bevindingen uit deze marktconsultatie zijn dan ook in het PVE en de leidraad meegenomen.

Ter afsluiting van dit verslag wil de gemeente Lelystad graag alle partijen bedanken voor de beantwoording en uw deelname aan de gespreksronde. Het vrijelijk delen van kennis en inzichten op deze wijze is voor gemeente Lelystad een waardevolle bron van informatie en een manier om contact te houden met 'de markt' en de ontwikkelingen aldaar. De gemeente Lelystad heeft uw medewerking zeer op prijs gesteld.