

Samenvatting Marktverkenning

BIJLAGE D

**ALS ONDERDEEL VAN DE MEDEDINGINGSPROCEDURE MET
ONDERHANDELING**

HORECA VOORZIENINGEN VREDESPALEIS



INLEIDING

Deze samenvatting bevat de belangrijkste uitkomsten van de marktverkenning die de aanbestedende dienst heeft uitgevoerd ter voorbereiding op de voorgenomen Europese aanbesteding voor de horecavoorzieningen bij het Vredespaleis. De marktverkenning heeft plaatsgevonden op donderdag 21 augustus 2025 met in totaal vijf (5) marktpartijen. Deze marktpartijen zijn actief binnen de Nederlandse catering- en horecasector. De groep bestond uit zowel grote landelijk opererende contractcaterers als middelgrote en kleinere regionale ondernemers. Hierdoor is een representatief beeld verkregen van de diversiteit in dienstverlening binnen de markt.

De marktverkenning had tot doel inzicht te verkrijgen in de financiële haalbaarheid van de uitvraag, de best passende contractduur en potentiële kansen en risico's voor de uitvraag. Daarnaast is onderzocht welke verwachtingen en aandachtspunten marktpartijen hebben bij deze Europese aanbesteding.

De resultaten van de marktverkenning hebben de concretisering van de behoefte en de inrichting van de aanbestedingsstrategie ondersteund. Met deze samenvatting biedt Stichting Carnegie transparantie richting geïnteresseerde partijen. De volledige analyse is intern verwerkt in de aanbestedingsstrategie. Tot slot geeft deze samenvatting een beknopt overzicht van de belangrijkste thema's en conclusies die relevant zijn voor de totstandkoming van het selectiedocument.

1 SAMENVATTING

1.1 VERDELING IN PERCELEN

Inleiding

De dienstverlening in het Vredespaleis is uiteenlopend. Het gaat om een bedrijfsrestaurant, een à la carte restaurant en banqueting, vergaderservices en events. Onderzocht is of het interessant is voor de markt om deze services onder te brengen in één perceel of in meerdere percelen. Bij een verdeling in meerdere percelen, is onderzocht hoe de percelen dan ingedeeld zouden moeten worden.

Uitkomst

Partijen gaven aan dat het verdelen van de uitvraag in percelen niet efficiënt is. De diverse services hebben een onderling verband waardoor men de synergie kwijtraakt als dit wordt opgesplitst. Daarnaast is de uitvraag ook financieel aantrekkelijker voor de markt als het als één perceel wordt uitgevraagd. Zowel omzet technisch, als ook het schaalvoordeel dat partijen kunnen behalen wanneer alle services door één partij uitgevoerd mogen worden.

1.2 MINIMALE CONTRACTDUUR & FINANCIËLE HAALBAARHEID

Inleiding

De financiële haalbaarheid van het contract bij het Vredespaleis hangt samen met een minimale contractduur. Hoe langer het contract, hoe interessanter voor de markt. Het Vredespaleis heeft echter een renovatie op de planning staan, waardoor de huisvesting tijdelijk op een andere locatie plaatsvindt en het nog onzeker is of, en welke horecavoorzieningen op deze locatie nodig en beschikbaar zijn. Onderzocht is wat voor marktpartijen de ideale situatie is met betrekking tot de contractduur en hoe zij dit zien in relatie tot de financiële haalbaarheid van het contract.

Uitkomst

Alle partijen geven aan de initiële contractduur tot aan de verbouwing in te zetten. Partijen raden aan om de optiejaren vanaf de verbouwing te laten gelden, zodat in overleg bepaald kan worden om de optiejaren wel of niet te lichten. De benodigde dienstverlening is afhankelijk van de locatie, wat nog een onzekere factor is. Er moet flexibiliteit zijn voor de tijdelijke locatie. Partijen zien het voordeel ervan in als ze mogen meedenken in de renovatie van het Vredespaleis, als ook dat ze mee terug mogen naar het gerenoveerde paleis. Partijen erkennen echter ook dat de dienstverlening mogelijk kan veranderen of anders ingericht gaat worden waardoor de voorkeur van Stichting Carnegie uitgaat naar een nieuwe aanbesteding.

1.3 VOORWAARDEN VOOR INSCHRIJVING

Inleiding

Partijen maken afwegingen om wel of niet in te schrijven voor een aanbesteding. Op het gebied van financiële voorwaarden en kaders, maar ook op het gebied van samenwerking. Onderzocht is wat voor partijen belangrijke voorwaarden zijn om wel, of niet, in te schrijven op deze aanbesteding.

Uitkomst

Partijen geven dat vooraf de kaders helder moeten zijn. Het Vredespaleis is groot en heeft een ruime buitenomgeving waar partijen veel potentie in zien. Tegelijkertijd is vanwege het diplomatieke karakter van het Vredespaleis niet alles toegestaan. Deze kaders moeten aan de voorkant meegegeven worden, zodat partijen weten waar wel of geen omzetpotentie zit. Daarnaast mogen er duidelijke kaders zijn, maar vinden partijen het belangrijk dat er voldoende ruimte wordt gegeven om te ondernemen. Partijen zien graag banqueting als onderdeel van de gehele uitvraag. Kwaliteit moet in de gunning zwaarder wegen dan prijs.

Tot slot vinden partijen het belangrijk dat er evenwicht is in de samenwerking. Transparante communicatie en korte lijnen waarbij partijen elkaar tijdig inlichten en opzoeken indien nodig.

Een enkele partij geeft nog aan dat een duidelijke schets van het gewenste profiel van de ondernemer van toegevoegde waarde is. Hieruit kunnen partijen dan zelf opmaken of ze geschikt en passend zijn voor de opdracht.

1.4 KANSEN EN RISICO'S

Inleiding

Welke kansen en risico's zien marktpartijen bij deze aanbesteding? Zijn er onbenutte kansen die nog belicht mogen worden? Of zijn er risico's die in kaart gebracht moeten worden voorafgaand aan de aanbesteding. Onderzocht is hoe partijen hiernaar kijken en welke input nog meegenomen kan worden.

Uitkomst

Het is voor partijen van belang om zoveel mogelijk kengetallen te verzamelen van de huidige situatie. Het ontbreken van deze kengetallen kan een risico zijn voor partijen omdat niet voldoende nauwkeurig ingeschat kan worden wat de gemiddelde besteding en het gemiddeld dagelijks aantal gasten en/of transacties zijn. De omzetpotentie is derhalve lastig te bepalen.

Partijen willen graag weten wat de mogelijkheden binnen en rondom het Vredespaleis zijn om de volledige omzetpotentie te kunnen bepalen. Op het gebied van banqueting en evenementen wordt potentie gezien, die mogelijk nu nog niet benut wordt. Het duidelijk schetsen van kaders is hiervoor een voorwaarde.

Bij een mogelijke overgang van onderneming bestaat de mogelijkheid dat medewerkers niet overgenomen willen worden. Bij deze niet-overname van medewerkers bestaat het risico dat de kennis die tot op heden is opgedaan, verloren gaat. Dit kan de implementatie ingewikkelder maken.