

Geanonimiseerde samenvatting marktconsultatie Eindejaarsgeschenk 2026–2029

Deze samenvatting geeft per vraag een geanonimiseerd overzicht van de ontvangen marktreacties. De samenvattingen zijn opgesteld op hoofdlijnen en bevatten geen herleidbare informatie tot individuele marktpartijen.

Vraag 1 Bent u als leverancier voornemens en in de gelegenheid om op de aanbesteding in te schrijven als wij deze in de markt zetten? Indien nee, kunt u aangeven wat belangrijkste redenen zijn om niet in te schrijven?

De meerderheid van de marktpartijen geeft aan voornemens te zijn om in te schrijven op een toekomstige aanbesteding, mits de uitvraag aansluit bij hun kernactiviteiten en financiële randvoorwaarden. Enkele partijen benoemen expliciet dat eerdere aanbestedingen door beperkte marges of scope-afbakening niet aantrekkelijk waren. Positieve ervaringen met de gemeente, aansluiting bij digitale cadeaubonoplossingen en focus op lokale besteding worden gezien als belangrijke randvoorwaarden voor deelname.

Vraag 2 Welke factoren maken een aanbesteding voor u aantrekkelijk om op in te schrijven?

Marktpartijen vinden een aanbesteding aantrekkelijk wanneer sprake is van een duidelijke en afgebakende scope, realistische eisen en ruimte voor kwaliteit. Veelgenoemde factoren zijn: focus op digitale cadeaubonnen, ondersteuning van lokale ondernemers en goede doelen, duurzaamheid en maatschappelijke impact. Ook variatie in concepten, jaarlijkse afwisseling tussen digitaal en fysieke pakketten, wordt genoemd. Over de gunningssystematiek lopen de opvattingen uiteen: sommige partijen pleiten voor gunning primair op kwaliteit, anderen voor een expliciete en evenwichtige prijs-kwaliteitweging. Daarnaast worden meerjarige contracten, heldere communicatie, een evenwichtige risicoverdeling, budgetflexibiliteit om inflatie op te kunnen vangen en transparantie richting ondernemers als aantrekkelijk benoemd.

Vraag 3 Welke informatie heeft u vooraf nodig om een betrouwbare prijs en planning te kunnen afgeven?

Voor het afgeven van een betrouwbare prijs en planning vragen marktpartijen om duidelijkheid over volumes (aantal medewerkers/vouchers), waarde per voucher en btw-behandeling. Daarnaast is inzicht gewenst in de wijze van distributie (digitaal/fysiek,

centraal of gefaseerd), het uitgiftemoment in december en eventuele personalisatie. Ook informatie over het gewenste netwerk van lokale ondernemers, aanvullende dienstverlening (zoals helpdesk en communicatie), rapportage-eisen en technische koppelingen wordt belangrijk gevonden. Enkele partijen geven aan dat zij op basis van eerdere ervaringen al voldoende informatie hebben. Daarnaast wordt gewezen op het belang van helderheid over de verdeling tussen voucherbudget en uitvoeringskosten, en vraagt specifiek om duidelijkheid over de looptijd van vouchers en de rolverdeling bij het werven van lokale ondernemers.

Vraag 4 Door het faillissement van de vorige leverancier willen we graag weten welke eisen of zekerheden volgens u nodig zijn om te voorkomen dat vooruitbetaalde gelden verloren gaan?

Naar aanleiding van het faillissement van de vorige leverancier benadrukken marktpartijen het belang van stevige financiële waarborgen. Veelgenoemde maatregelen zijn het gebruik van een stichting derdengelden, het beschikken over een vergunning of registratie als (vrijgestelde) elektronische geldinstelling en het vermijden van vooruitbetaling aan de opdrachtnemer, op gefaseerde betalingen, periodieke rapportages en het overwegen van verzekeringen of aanvullende bankgaranties afhankelijk van budgetomvang.. Alternatieven waarbij het budget onder beheer van de gemeente blijft (bijvoorbeeld via bankkoppelingen) worden als zeer risicobeperkend gezien. Transparantie en controleerbaarheid van geldstromen staan centraal.

Vraag 5 Welke risico's zien jullie bij de uitvoering van eindejaarsgeschenken?

Marktpartijen signaleren diverse risico's bij de uitvoering van eindejaarsgeschenken. Genoemd worden onder meer: onvoldoende lokaal aanbod, lage verzilveringsgraad, fluctuaties in medewerker aantallen, financiële continuïteit van de leverancier, IT- en gebruiksproblemen bij piekbelasting en administratieve belasting voor lokale ondernemers. Ook privacy- en informatiebeveiligingsrisico's, reputatierisico's en verminderde waardering door medewerkers (bij een beperkt of onpersoonlijk aanbod) komen naar voren. Het vooraf adresseren van deze risico's in de uitvraag wordt als essentieel beschouwd. Ook wordt geobserveerd dat het faillissement van de eerdere opdrachtnemer mogelijk negatieve invloed heeft op de bereidheid van lokale ondernemers om deel te nemen.

Vraag 6 Zijn er aanvullende opmerkingen of aandachtspunten die voor ons relevant zijn bij het vormgeven van deze aanbesteding?

Als aanvullende aandachtspunten adviseren marktpartijen onder meer om duidelijke en consistente terminologie te hanteren, de scope overzichtelijk te houden en administratieve processen eenvoudig in te richten. Verder worden suggesties gedaan zoals het stellen van minimumeisen aan het aantal lokale bestedingspunten, het faciliteren van donaties aan goede doelen, het expliciet meewegen van duurzaamheid en lokale impact en om landelijke

partijen die fysiek in de regio Tilburg actief zijn óók als lokaal te beschouwen om mogelijke terughoudendheid in de markt te mitigeren. Ook wordt gewezen op het belang van heldere beoordelingscriteria, voldoende ruimte voor kwalitatieve toelichting en het bewaken van een evenwichtige prijs-kwaliteitverhouding, een expliciete scheiding tussen voucherwaarde en uitvoeringskosten, innovatievrijheid, voldoende tijd voor het aansluiten van lokale ondernemers, en een verzoek om 'lokaal' duidelijk te definiëren. Daarnaast wordt nadruk gelegd op duidelijke afspraken over monitoring en rapportages.