

Aanbesteding Kantoormeubilair gemeente Haarlemmermeer

Referentie nummer :2026-546

Aanleiding

Op de oproep om deel te nemen aan de marktconsultatie ter voorbereiding op Europese aanbesteding kantoormeubilair gepubliceerd op www.TenderNed.nl d.d. 11 februari 2026 is door 7 marktpartijen gereageerd. Zoals aangegeven in het marktconsultatiedocument zullen de uitkomsten van de consultatie worden gedeeld met de markt via www.TenderNed.nl. door middel van dit extern verslag. In lijn met de agenda van deze consultatie zal ook dit verslag op hoofdlijnen per onderwerp worden uitgewerkt.

Verslag op hoofdlijnen:

Vraag 1:
Wat maakt dat een aanbesteding aantrekkelijk is voor u om in te schrijven?
Leveranciers noemen vooral: een realistische planning, voldoende contractduur (minimaal 4 jaar), ruimte voor circulaire oplossingen en hergebruik, een beoordelingssystematiek met voldoende gewicht op kwaliteit ten opzichte van de prijs. Merk onafhankelijkheid en de mogelijkheid om eigen meerwaarde te tonen.

Vraag 2:
Welke onhaalbare eisen, dan wel criteria, ziet u wel eens in aanbestedingen en wat raadt u af voor onze aanbesteding?
Veelgenoemde bezwaren: onrealistische levertijden (minimaal 8–10 weken hanteren), te lange prijsvastheid zonder indexatie (PPI 3101 jaarlijks indexeren gewenst), te strikte of gedetailleerde producteisen die circulaire alternatieven uitsluiten, garantietermijnen van meer dan 5 jaar voor refurbished meubilair en het verplicht kosteloos leveren van diensten zoals inventarisaties, ontwerpen en opslag. Te veel producten op proef plaatsen of te veel kwaliteitswensen worden ook afgeraden.

Vraag 3:
Gemeente Haarlemmermeer is voornemens om het kantoormeubilair (standaard en representatief) binnen één (1) perceel uit te vragen. Hoe kijkt u hier tegenaan?
Vrijwel alle leveranciers zijn positief over één perceel voor kantoormeubilair: het bevordert esthetische consistentie, efficiënter contractbeheer, minder transportbewegingen en schaalvoordelen. Thuiswerkplekken en worden door één leverancier als apart marktsegment gezien (eigen logistiek, AVG, andere dynamiek), en zouden bij voorkeur in een apart perceel worden uitgevraagd.

Vraag 4:
Er heeft reeds, in juni 2023, een beoordeling plaatsgevonden voor de inzet van bestaand meubilair. Als we overwegen een herbeoordeling te doen wanneer zou deze dan moeten plaatsvinden uitgaande van een inhuizing in Q1 van 2028?
De adviezen lopen uiteen van Q4 2026 tot Q2 2027, maar de meest genoemde bandbreedte is 6 tot 8 maanden vóór de inhuizing, dus circa Q2–Q3 2027. Eén leverancier stelt voor geen herbeoordeling te doen maar een uitgebreid inventarisatierapport bij de aanbestedingsstukken te voegen, zodat alle inschrijvers op basis van dezelfde informatie kunnen inschrijven.

Vraag 5:
Beschrijf in het kort de procedure die u hanteert voor het beoordelen van de inzetbaarheid van bestaand meubilair en geef aan welke criteria u hierbij hanteert.
Alle leveranciers hanteren een vergelijkbare werkwijze: inventarisatie op locatie (aantallen, type, merk, leeftijd), gevolgd door technische inspectie (constructie, mechaniek, slijtage), functionele toetsing (ergonomie, normering), esthetische beoordeling en een circulariteitsanalyse (refurbishbaarheid, CO ₂ -impact). Het zogenoemde verkeerslichtmodel (groen = direct inzetbaar, oranje = na refurbishment, rood = niet meer inzetbaar) wordt door meerdere leveranciers gehanteerd. Eén leverancier maakt gebruik van AI-tooling voor snelle registratie (500 artikelen per dagdeel).
Vraag 6:
Welke minimale termijn is nodig voor de aanschaf van circulair meubilair om in Q1 van 2028 te kunnen leveren? Wat zijn hierbij de gemiddelde aantallen en wat zijn hierbij de kritische aantallen voor vergaderstoelen, vergadertafels, fauteuils, bureaus en bureaustoelen?
Voor nieuw circulair meubilair bedraagt de levertijd 6–10 weken, zonder kritische aantallen. Voor refurbished/2nd life meubilair moet de zoektocht starten in Q2 2027 om voldoende uniforme series te vinden. Kritische aantallen voor refurbished meubilair: vergaderstoelen >100 stuks, bureaustoelen >200 stuks, bureautafels >100 stuks. Fauteuils gaan doorgaans in kleinere series.

Vraag 7:
Welke expertise kunt u leveren en welke ontwikkelingen zijn er ten aanzien van elektra- en oplaadfaciliteiten voor vergaderopstellingen en werkplekken?
Leveranciers bieden integrale oplossingen: opbouw- of inbouwunits met 230V, USB-A en USB-C, draadloze opladers in tafelbladen, vrijrijdbare elektrazuilen en sensoren voor werkplekbezetting. De vraag naar USB-C groeit sterk. Eén leverancier raadt opbouwunits aan boven inbouwunits om het tafelblad onbeschadigd te houden voor hergebruik in een volgende levensfase.

Vraag 8:
Welke ontwikkelingen zijn er ten aanzien van kabelmanagement bij zit-/stabureaus? Denk hierbij ook aan het eenvoudig loshalen en wegwerken bij de wisseling van computerapparatuur of verhuizing van werkplekken.
Oplossingen variëren: tweezijdig kantelbare kabelgoten, schuifbare tafelbladen waardoor de kabelgoot van bovenaf bereikbaar is (geen kruipen onder het bureau), en modulaire/koppelbare kabelmanagement-systemen. Eén leverancier biedt bureaus met een slingermechanisme (niet elektrisch verstelbaar) die volledig vrij in de ruimte te plaatsen zijn, wat bij verhuizingen grote voordelen biedt. Algemeen geluid: kabelmanagement is geen sterk innovatief gebied, maar wel belangrijk voor uitstraling en functionaliteit.

Vraag 9:
Welke actuele circulaire innovaties en ontwikkelingen ziet u in de markt voor kantoorinrichting? Waar liggen volgens u de grootste kansen en uitdagingen voor de komende jaren?
Kansen: levensduurverlenging via onderhoudscontracten en hoogwaardig hergebruik, modulaire producten, materiaalpaspoorten/LCA's, CO ₂ -registratie, data gedreven meubelbeheer (MMS), Furniture as a Service (FaaS), biobased materialen en retourlogistiek. Uitdagingen: schaalbaarheid van circulaire stromen, uniformiteit van restpartijen, levertijden van circulaire materialen

Vraag 10:
Wat is de maximale reële termijn voor gestanddoening van uw tarieven bij inschrijving?
Vrijwel unaniem: 1 jaar. Daarna jaarlijkse indexatie gewenst op basis van de PPI 3101 (Producenten Prijsindex voor kantoormeubilair) of CBS-index. Eén leverancier pleit voor een transparant prijsmodel in plaats van vaste producttarieven.

Vraag 11:
Wat zijn de miniale realistische garantietermijnen voor refurbished meubilair?
Meest genoemde termijn: 5 jaar voor technisch meubilair (bureaustoelen, elektrisch verstelbare bureaus). Voor niet-technisch meubilair (vergaderstoelen, tafels) wordt 10 jaar als gebruikelijk gezien. Stoffering kent doorgaans een kortere garantie van 2 jaar. Eén leverancier biedt 8 jaar garantie in combinatie met preventief onderhoud via NFC-tags.

Vraag 12:
Welke garantie en onderbouwing geeft de markt met betrekking tot de herkomst en het materiaal van het refurbished meubilair dat wordt ingezet? Worden er bijvoorbeeld aantoonbare paspoorten van herkomst en grondstoffenpaspoorten afgegeven?
De meeste leveranciers erkennen dat volledige traceerbaarheid (eerdere eigenaren, grondstoffenpaspoorten) bij 2nd life meubilair moeilijk hard te maken is. Leveranciers werken met assetregistratie, meubelpaspoorten en NFC-tags. Advies aan de gemeente: eis grondstofpaspoorten/LCA's alleen voor nieuw circulair meubilair; voor gebruikt meubilair de herkomst zoveel mogelijk eisen maar harde eisen op eerder eigenaarschap leidt tot onhaalbare situaties.

Vraag 13:
Welke prijsopbouw ziet u bij voorkeur terug op het prijzenblad om een correcte inschrijving te kunnen doen? Denk hierbij onder andere aan de onderverdeling tussen standaard en representatief kantoormeubilair, thuiswerkplekken en onderhoud.
Leveranciers adviseren een scheiding tussen producten en diensten (uurtarieven voor inventarisatie, onderhoud, revitalisatie, opslag, verhuizing, etc.). Netto verkoopprijzen hebben de voorkeur boven bruto/kortingspercentages. Een onderverdeling naar kwaliteitsniveau (standaard/representatief) en circulair type (nieuw/gerevitaliseerd) is zinvol. Meerdere leveranciers pleiten voor een transparant of open calculatiemodel, zeker voor circulaire contracten.

Vraag 14:
Welke mogelijkheden biedt de markt om thuiswerkplekken te plaatsen en te verwijderen bij medewerkers van de gemeente? Waar moeten we rekening mee houden?
De markt biedt hiervoor ruime mogelijkheden: levering en montage op thuisadres, ergonomische instelling, demontage en retourlogistiek. Leveranciers werken doorgaans met een bestelportal/webshop. Aandachtspunten: AVG (registratie per medewerker), individuele leveringskosten, en standaardisatie van pakketten. Een huuroptie kan voor thuiswerkplekken kosteneffectief zijn. Coördinatie verloopt het efficiëntst via de werkgever (HRM/facilitair).

Vraag 15:
Beschikt de markt over de benodigde expertise voor het leveren van ergonomisch aangepaste bureaustoelen na doorverwijzing vanuit een behandelend arts, inclusief het aanpassen/onderhouden/vervangen van reeds bestaande aangepaste bureaustoelen?
Alle leveranciers bevestigen dat deze expertise in de markt aanwezig is, al dan niet via gecertificeerde externe ergonomen. Diensten omvatten: maatwerkconfiguratie op medische indicatie, proefplaatsingen, componentvervanging en onderhoud van bestaande maatwerkstoelen. Advies: eis dat aanpassingen mogelijk zijn binnen hetzelfde stoelenmodel als het standaardassortiment, zodat de organisatie flexibel blijft en niet eindigt met tientallen verschillende stoeltypes.