

TNO-Marktconsultatie

Inzicht in de markt voor technische- en laboratorium gassen

Corporate Staforganen

Schoemakerstraat 97
2628 VK Delft
Postbus 6005
2600 JA Delft

www.tno.nl

T +31 88 866 00 00
F +31 15 262 07 66
infodesk@tno.nl

Datum 8 januari 2015

Documentnummer 2015 FPL/INK 20

Aantal pagina's 19

Aantal bijlagen 4

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, foto-kopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van TNO.

Indien dit rapport in opdracht werd uitgebracht, wordt voor de rechten en verplichtingen van opdrachtgever en opdrachtnemer verwezen naar de

© 2014 TNO

Inhoudsopgave

1	Inleiding.....	3
1.1	introductie	3
1.2	TNO	3
1.3	De TNO Organisatie.....	4
1.4	Doelstelling van de marktconsultatie	5
1.5	Planning	6
1.6	Contactgegevens.....	6
2	Proces van de marktconsultatie.....	7
2.1	Indiening stukken marktconsultatie	7
2.2	Structuur aan te leveren zaken	7
2.3	Selectie van Marktconsultanten voor toelichtingsgesprek	7
2.4	Planning toelichtingsgesprekken	8
2.5	Het toelichtingsgesprek	8
3	Overige procedurele zaken	9
3.1	Kosten	9
3.2	Vragen en inlichtingen	9
3.3	Geheimhouding	9
3.4	Logo	9
3.5	Conformiteit met aanbestedingsrichtlijn.....	9
4	Vragen voor schriftelijke indiening marktconsultatie	10

1 Inleiding

1.1 introductie

Voor u ligt het marktconsultatie document van TNO met de titel "Inzicht in de markt voor technische- en laboratoriumgassen". Deze marktconsultatie bestaat uit twee fases:

1. Schriftelijke beantwoording van vragen door aanmelders
2. Toelichtingsgesprek met een door TNO gemaakte selectie van de aanmelders

In dit document wordt verder ingegaan op de organisatie van TNO, de inhoud en doelstelling van de marktconsultatie, de planning en randvoorwaardelijke en procedurele zaken.

1.2 TNO

De Nederlandse Organisatie voor toegepast-natuurwetenschappelijk onderzoek TNO, hierna te noemen TNO, is een moderne thema gestuurde Research- & Kennisorganisatie en is in 1930 bij wet opgericht. TNO stelt zich tot doel om wetenschappelijk onderzoek toepasbaar te maken voor bedrijven, overheden en maatschappelijke organisaties en daardoor het innovatief vermogen te versterken.

TNO is een publiekrechtelijke rechtspersoon en functioneert onder ministeriële verantwoordelijkheid van de Minister van Economische Zaken maar voert als organisatie zelfstandig haar taken uit.

Circa 3.000 medewerkers werken dagelijks aan het ontwikkelen en toepassen van innovatieve kennis. TNO levert contractresearch en specialistische advisering, verleent licenties op octrooien en specialistische software. TNO test en certificeert producten en diensten, geeft een onafhankelijk kwaliteitsoordeel en richt nieuwe bedrijven op om innovaties naar de markt te brengen.

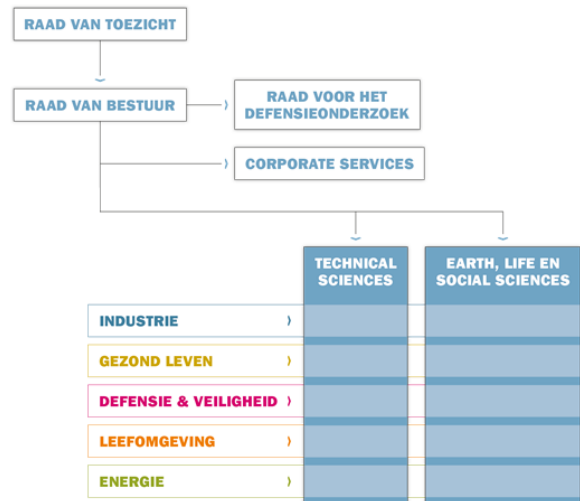
Het is de kracht van TNO om uiteenlopende wetenschapsterreinen te combineren om hiermee baanbrekende en duurzame oplossingen te creëren. Dat doet TNO in steeds sterkere mate door samen te werken met overheden, bedrijfsleven, andere kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties, nationaal en internationaal. TNO stimuleert door haar werkzaamheden economische groei en maatschappelijke vernieuwing.

De missie van TNO, als verwoord in het strategisch plan 2014-2018:

TNO verbindt mensen en kennis om innovatie te creëren die de concurrentiekracht van bedrijven en het welzijn van de samenleving duurzaam versterken: "TNO Innovation for Life".

1.3 De TNO Organisatie

Bij de ambitie van TNO hoort een organisatievorm die deze optimaal faciliteert en een cultuur die de medewerkers uitdaagt tot vernieuwing en samenwerking.



Schema 1: Organizational structure TNO

In nauwe samenwerking met haar stakeholders stelt TNO elke vier jaar een strategisch plan op waarin wordt beschreven hoe TNO haar missie invult.

TNO's strategie is een weerslag van trends in maatschappij en technologie die TNO waarneemt. In nauwe afstemming met haar stakeholders heeft TNO vijf transitieën gedefinieerd waarop TNO zich zal richten. Deze zijn in lijn met de uitdagingen en ambities van de Topsectoren en de maatschappelijke thema's in NL en in Europa. Samengevat zijn deze vijf transitieën:

- Industrie: van economische stagnatie naar groei in hoogtechnologische industrie
- Gezond Leven: van ziekte en zorg naar gezondheid en gedrag
- Defensie & Veiligheid: van veelsoortige dreigingen naar beheersbare risico's
- Leefomgeving: van knelpunten door urbanisatie naar vitale stedelijke regio's
- Energie: van conventionele bronnen naar duurzame energiesystemen

Tussen deze transitieën is een sterke onderlinge samenhang. Zo zijn duurzaamheid en concurrentiekracht belangrijke "drivers" die in elke transitie hun specifieke invulling krijgen.

De transitieën worden ondersteund door 2 expertisegebieden welke zorgdragen voor de consistentie en waarborging van kwaliteit van kennis en resources en het op orde houden van de noodzakelijke faciliteiten en infrastructuur:

- Technical Sciences
- Earth, Life & Social Sciences

De transities zijn verspreid door heel Nederland gehuisvest over circa 10 vestigingen. Het hoofdkantoor is gevestigd in Delft (per maart 2015 in Den Haag) waarin de centrale (Corporate) Staforganen zijn gehuisvest en van waaruit de gehele TNO-organisatie wordt ondersteund en aangestuurd.



Corporate Inkoop, als onderdeel van de afdeling Finance, Legal and Procurement, is verantwoordelijk voor het organiseren en uitvoeren van inkoopprocessen en sluit daarbij nauw aan bij de TNO-doelstellingen en met een focus op duurzaam inkopen. De afdeling Corporate Inkoop voert namens TNO de onderhavige marktconsultatie uit in nauwe samenwerking met de afdeling Facilities.

Corporate Inkoop hanteert een category management werkwijze. Door middel van veelal TNO-brede overeenkomsten draagt de afdeling Facilities samen met de afdeling Corporate Inkoop zorg voor Facilitair gerelateerde contracten.

TNO heeft haar private deelnemingen ondergebracht in één centrale houdstermaatschappij: TNO Bedrijven B.V., welke geheel juridisch is gescheiden van de publieke TNO-organisatie en maakt geen aanspraak op overheidsfinanciering.

Voor meer informatie over TNO, zie: www.TNO.nl.

1.4 Doelstelling van de marktconsultatie

Het verkrijgen van inzicht in de leveranciersmarkt voor technische- en laboratoriumgassen. Voor een omschrijving van de huidige situatie m.b.t. gassen, wordt verwezen naar bijlage 3 van dit document.

1.5 Planning

De beoogde planning voor de marktconsultatie is als volgt:

Activiteit	Wie?	Datum
Publicatie Aankondigen (elektronisch) van de marktconsultatie op: - www.tenderned.nl	TNO	Do. 8 januari 2015
Laatste datum stellen van vragen over de marktconsultatie	Aanmelder	Do.15 januari 2015, 12.00 uur
Antwoorden op vragen inzake marktconsultatie (geanonimiseerd naar alle aanmelders via Tendered)	TNO	Do. 22 januari 2015
Sluitingsdatum aanmeldingen / indienen stukken	Aanmelders/ TNO	Ma. 9 februari 2015, 11.00 uur
Versturen uitnodigingen voor Toelichtingsgesprekken (uiterlijk)	TNO	Do. 20 februari 2014
Toelichtingsgesprek	Aanmelders/ TNO	Ma. 23 februari 10:30-16:30 Di. 24 februari 12:30-16:00

TNO behoudt zich het recht voor de aangegeven tijdsplanning te wijzigen. Gegadigden worden hierover tijdig geïnformeerd.

1.6 Contactgegevens

Het adres voor inlevering van de aanmelding, evenals contactpersoon voor de communicatie met betrekking tot de marktconsultatie is:

Naam: Mw. ing. S. Veeneman
 Functie: Category Manager
 Afdeling: Corporate Inkoop
 Postadres: Postbus 6060, 2600 JA Delft
 Bezoekadres: Schoemakerstraat 97 (Gebouw A), 2628 VK Delft
 E-mail: sacha.veeneman@tno.nl

2 Proces van de marktconsultatie

2.1 Indiening stukken marktconsultatie

Voor deze marktconsultatie maakt TNO gebruik van het digitaal openbaar publiceren van aanbestedingsdocumentatie via TenderNed. Indien u zich als relevante marktpartij wilt aanmelden voor deelname aan de marktconsultatie, dient u vòòr maandag 9 februari, 11.00 uur, een email te sturen met als bijlagen de gevraagde ingevulde aanmeldingsdocumenten, aan de contractpersoon zoals benoemd in paragraaf 1.6 in dit document.

Uw aanmelding dient uiterlijk op **maandag 9 februari om 11.00 uur** door TNO te zijn ontvangen. Marktpartijen zijn zelf verantwoordelijk voor tijdige indiening van de aanmelding. Aanmeldingen die na de sluiting van de aanmeldingstermijn worden ontvangen, worden niet geaccepteerd. Het risico van te late indiening of iedere andere oorzaak of reden voor niet tijdige indiening is voor de marktpartij zelf.

2.2 Structuur aan te leveren zaken

De aanmelding geschiedt uitsluitend via de procedure als in paragraaf 2.1 beschreven.

Aanmeldingsdocumenten, aan te leveren in de volgende structuur:			
Docu- ment	Onderdeel	Losse bestanden	Format
1	Aanmeldingsbiljet Marktconsultatie: ingevuld en rechtsgeldig ondertekend*	Zie bijlage 1	PDF
2	Standaardformulier gegevens eigen organisatie	Zie bijlage 2	Word document
3	Schriftelijk gedeelte Marktconsultatie: Beantwoording van de TNO vragen door aanmelder	Zie bijlage 4	PDF
4	Toevoeging algemeen presentatie - en foldermateriaal aanmelder (naar eigen inzicht)		Eigen format

* De rechtsgeldigheid van ondertekening van Bijlage 1 dient na te trekken te zijn middels bescheiden van de Kamer van Koophandel, eventueel herleidbaar via of in combinatie met een volmacht en/of mandaatregeling. Deze bescheiden behoeven in het kader van deze marktconsultatie vooralsnog niet te worden meegezonden. TNO behoudt zich het recht voor deze bescheiden alsnog na te vragen.

2.3 Selectie van Marktconsultanten voor toelichtingsgesprek

Aan de hand van de beantwoording van de vragen uit hoofdstuk 4 kan TNO ondernemingen uitnodigen voor een toelichtingsgesprek. De TNO werkgroep beoordeelt alle binnengekomen stukken op basis van inhoud en mate van innovatie en de relevantie hiervan voor TNO alsmede de behoefte op toelichting cq. nadere uitleg over de betreffende aanmelding. Het betreft dus expliciet geen beoordeling in de zin van een waarde oordeel over de inhoud.

Let op, informatie en stukken uit beide fasen van de marktconsultatie kunnen als input dienen voor een aanbesteding, dus ook van aanmelders die niet voor het toelichtingsgesprek worden uitgenodigd. Er wordt geen toelichting gegeven op het wel of niet uitgenodigd worden voor een eventueel toelichtingsgesprek, tevens is er geen sprake van het opmaken van een rangorde.

Deelname aan de marktconsultatie heeft een vrijblijvend karakter. Er kunnen geen rechten aan worden ontleend.

2.4 Planning toelichtingsgesprekken

De toelichtingsgesprekken voor deze marktconsultatie zijn gepland op:

Ma 23 februari 10:30-16:30

Di 24 februari 12:30-16:00

Iedere aanmelder wordt gevraagd deze data en genoemde tijdspanne vrij te houden. Indien u als onderneming wordt gevraagd voor een toelichtingsgesprek communiceren wij uiterlijk op donderdag 20 februari de exacte tijden voor het toelichtingsgesprek met uw onderneming.

TNO gaat uit van volledige beschikbaarheid op de aangegeven tijdsperioden. Over de tijdsperiode voor het (eventuele) toelichtingsgesprek met uw onderneming kan niet worden gediscussieerd.

Bij een eventuele afmelding door een uitgenodigde onderneming voor een toelichtingsgesprek behoudt TNO zich het recht voor een andere onderneming de vrijgekomen plek toe te wijzen. Tevens kan TNO beslissen de datum van de toelichtingsgesprekken geheel of gedeeltelijk te verplaatsen naar een andere datum, hierover worden in dat geval de betrokkenen zo spoedig mogelijk geïnformeerd.

2.5 Het toelichtingsgesprek

- Locatie: Schoemakerstraat 97, 2600 JA te Delft
- Inhoud toelichtingsgesprek: gericht op de vraag- en doelstelling van de marktconsultatie. Gevraagd wordt slechts één sheet te presenteren met daarop algemene gegevens van uw onderneming. Er mag in geen geval sprake zijn van een "sales" gesprek. Indien de aanwezige werkgroep leden van TNO van mening zijn dat er onvoldoende op de vraagstelling van TNO wordt ingegaan zijn zij bevoegd het toelichtingsgesprek vroegtijdig te laten beëindigen.
- Vragen vanuit TNO dienen kort en bondig te worden beantwoord, alleen gericht op de gestelde vraag.
- In de ruimte voor de toelichtingsgesprekken zal een beamer en projectiescherm aanwezig zijn evenals een vaste PC.
- Van uw onderneming mogen maximaal 2 medewerkers aanwezig zijn bij het toelichtingsgesprek, de toelichting mag door deze twee medewerkers gegeven worden.
- U dient na het toelichtingsgesprek de eventuele gebruikte presentatie in digitale vorm op een reguliere bestandsdrager (USB-key of CD-ROM) aan de TNO contactpersoon te overhandigen.
- Indien een organisatie gebruik wil maken van het internet kan dat via het gastennetwerk.
- Bij het toelichtingsgesprek zullen vanuit TNO een aantal leden van de bij dit project betrokken werkgroep aanwezig zijn, waarvan een aantal personen personen met een Facilitaire / Technische functie of achtergrond.

3 Overige procedurele zaken

De volgende voorschriften zijn van toepassing of dienen te worden opgevolgd bij de marktconsultatie.

3.1 Kosten

Alle kosten voor deelname aan deze marktconsultatie zijn voor rekening van de aanmelder.

3.2 Vragen en inlichtingen

Inhoudelijke vragen en inlichtingen over deze marktconsultatie kunnen uitsluitend schriftelijk, per e-mail worden ingediend bij het onder hoofdstuk 1.6 genoemde contactpersoon van TNO tot uiterlijk donderdag 15 januari, 12.00 uur 's middags. Vragen dienen te worden ingediend doormiddel van bijlage 5 (los Excel format). Beantwoording van vragen door TNO zal plaatsvinden door middel van een Nota van Inlichtingen. Deze Nota van Inlichtingen zal aan alle aanmelders worden verstrekt, doormiddel van publicatie op www.tenderned.nl. Alle op tijd ingediende vragen worden geanonimiseerd en beantwoord.

3.3 Geheimhouding

Indien informatie als bedrijfsvertrouwelijk moet worden aangemerkt dient dit duidelijk door de marktpartij bij de desbetreffende opgeleverde informatie specifiek aan te worden gegeven.

3.4 Logo

Het is niet toegestaan het logo van TNO te kopiëren, aan te passen of anderszins te gebruiken op stukken die aanmelder aanbiedt in het kader van deze Marktconsultatie.

3.5 Conformiteit met aanbestedingsrichtlijn

Deze marktconsultatie en de hierdoor verkregen informatie met een eventuele koppeling naar de inhoud voor de Europese aanbesteding wordt behandeld en uitgevoerd in lijn met de Europese aanbestedingsrichtlijn (AW2012) en de principes van objectiviteit, transparantie en non-discriminatie. Deelname aan de marktconsultatie staat los van een eventuele aankomende Europese aanbesteding.

Een eventuele publicatie van een Europese aanbesteding waarin de gegevens van de consultatie worden gebruikt zal openbaar zijn, waarbij alle bedrijven die hierop inschrijven evenveel kans hebben om voor gunning in aanmerking te komen, onafhankelijk van het wel of niet meedoen met deze marktconsultatie cq. uitgenodigd zijn voor het toelichtingsgesprek.

4 Vragen voor schriftelijke indiening marktconsultatie

TNO vraagt elke aanmelder onderstaande vragenlijst schriftelijk te beantwoorden, zoveel mogelijk toegespitst op de informatie uit dit marktconsultatie document. Beantwoording kan dient plaatst te vinden conform onderstaande tabel (zie ook bijlage 4). Voor een schets van de huidige situatie bij TNO en definities zie informatie bijlage 3.

	Vraag	Toelichting
1.	<p>Organisatie:</p> <p>A. Hoe zou u de Europese gassenmarkt omschrijven en in hoeverre bent u in Europa als gassenleverancier actief? verduidelijk uw antwoord.</p> <p>B. Welke partijen ziet u per gassen productgroep (standaard gassen, distributiegassen, helium, speciale gassen, bulk tanks) in Nederland als uw concurrenten? (Zie voor definitie van de TNO productgroepen bijlage 3)</p>	maximaal 1/2 pagina
2.	<p>Marktbenadering:</p> <p>De verschillende productgroepen (zie bijlage 3) kunnen in verschillende vormen in de markt worden gezet. Denk aan bijvoorbeeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voor alle productgroepen samen één aanbesteding, waarbij één of meerdere productgroepen (percelen) aan een of meerdere leveranciers worden gegund. • Voor alle productgroepen samen één aanbesteding, waarbij één of meerdere logische combinaties van productgroepen aan een of meerdere leveranciers worden gegund. • Eén aanbesteding, waarbij het gehele assortiment aan productgroepen aan één leverancier wordt gegund. • Anders, namelijk... <p>Geef aan welke vorm uw voorkeur geniet en motiveer deze keuze. Motiveer tevens voor elke vorm de voor- en nadelen die u ziet. Geef aan welke logische combinaties u ziet bij de combinatie aanbesteding. Motiveer per type aanbesteding uw ideale aantal gegunde partijen.</p>	maximaal 1/2 pagina
3	<p>Marktpropositie en producten:</p> <p>A. Marktpropositie :</p> <p>Hoe ziet uw marktpropositie er over 5 tot 10 jaar uit? Motiveer uw antwoord en ga bij de beantwoording onder andere in op wat er in uw markt gebeurt (groei, krimp, consolidatie, overnames, autonome groei, etc.), welke toegevoegde waarde u en uw concurrenten leveren, hoe uw product dienstenportfolio eruit ziet, welke nieuwe services en producten u levert en welke niet meer, hoe de keten van preparing tot afvoer eruit ziet (en alles er tussen in inclusief garantieafhandeling), hoe uw relatie met fabrikanten er uit ziet.</p>	maximaal 3 pagina's

	Vraag	Toelichting
	<p>B. Bulk tanks/- gassen :</p> <p>In de beleving van TNO nemen fabrikanten installaties voor bulk gassen bij een contractwisseling niet van elkaar over waardoor afnemer en leverancier vaak met een investering en langere afschrijvingstermijn voor het plaatsen van een nieuwe bulkinstallatie te maken hebben.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geef aan of in de markt inderdaad gebruikelijk is. • Geef aan hoe de marktpartijen in uw branche hier doorgaans mee om gaan. • Geef aan wanneer het voor de markt interessant is om een bulk tank installatie te plaatsen. • Geef aan wat de gebruikelijke afschrijvingstermijn voor een bulkinstallatie is in uw branche. • Welke (marktconforme) investering (circa) hoort doorgaans bij het plaatsen en in gebruik nemen van een bulk tank installatie? • Geef aan of er innovaties of alternatieven op dit vlak in de markt ontwikkeld zijn, die een eventuele investering beperkt kunnen houden. <p>C. Overige gassen :</p> <p>TNO doet onderzoek, waarbij een bepaald gas dat gebruikt wordt voor het onderzoek een belangrijke stabiele factor vormt. Veranderen van gas kan leiden tot een andere uitkomst van het onderzoek. Daarom is het voor TNO veelal niet altijd mogelijk om van gasproduct te veranderen, ook niet bij een eventuele switch van / vanuit de leverancier.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geef aan wat in de leveranciersmarkt gebruikelijk is m.b.t. het switchen / vernieuwen van producten en de mogelijkheid tot continueren van het gebruik van een bepaald gas. • Geef aan hoe de samenwerking met andere aanbieders in de leveranciersmarkt is vormgegeven. • Geef aan hoe de leveranciersmarkt omgaat met schaarse gassen, zoals helium, teneinde de continuïteit in het proces van de klant te kunnen waarborgen tegen een redelijke vergoeding. <p>D. Flexibiliteit:</p> <p>Gezien de dynamiek van enerzijds de TNO organisatie en anderzijds de leveranciersmarkt voor gassen, is het noodzakelijk om mee te kunnen ademen met deze ontwikkelingen. Zo dienen groei en krimp flexibel opgevangen te worden. Motiveer per productgroep (zie bijlage 3) welke juridische eigendomsconstructies (koop, lease, huurkoop etc.) u vanuit de leveranciersmarkt aan TNO adviseert en welke dienstverlening daarbij zou passen, waarbij de uitgangspunten flexibiliteit, zo laag mogelijke Total Cost of Ownership en marginalisering van het voorraad risico zijn?</p>	

	Vraag	Toelichting
4.	<p>Levertijden:</p> <p>A. Welke verwachtingen per productgroep zijn reëel te noemen m.b.t. leveringen, levertijden en ondersteuning, zodat TNO (interne en externe) escalaties kan voorkomen? Denk hierbij o.a. aan bijvoorbeeld "track and Trace" informatie, pre-ordering bij fabrikanten, tijdelijke opslag op tussenstations en het tijdig informeren bij wijziging op leveringen.</p> <p>B. Hoe zorgt TNO er bij een eventuele uitvraag voor, dat de leveranciers voor elke productgroep een hoge leverbetrouwbaarheid tegen een zo laag mogelijk prijs kunnen garanderen?</p> <p>C. Hoe gaat men in uw branche om met het proactief informeren van de afnemer over strategische informatie met betrekking tot de toeleveringsketen ?</p>	maximaal 1 pagina
5	<p>Productinformatie:</p> <p>A. Hoe kan TNO volgens u het beste op de hoogte blijven over productinformatie / innovatie m.b.t. diensten en producten?</p> <p>B. Hoe heeft de breedte van het assortiment van uit te vragen gassen en dan met name het assortiment speciale gassen en helium invloed op de prijsvorming vanuit de leveranciersmarkt? Motiveer hierbij uw antwoord.</p>	maximaal 1/2 pagina
6.	<p>Apparatuur:</p> <p>A. TNO heeft vanuit historisch perspectief verschillende soorten aansluitingen / appendages. Per locatie kunnen er verschillen zijn, waarvan niet bekend is of dit een effect zou hebben op een eventuele aanbesteding en de match met het productenaanbod van een bepaalde leverancier. Wat zijn uw ervaringen daarmee als leverancier en hoe adviseert u TNO vanuit de branche bezien hiermee om te gaan?</p> <p>B. Het is zeer waarschijnlijk dat TNO in de toekomst een intern gassenbeheersysteem gaat hanteren om de inkomende en uitgaande gassenstroom te monitoren. Is het verstandig om een dergelijke beheerstream in te zetten, welke ervaringen heeft u met een dergelijke interne beheerstream en op welke wijze kan aansluiting worden gezocht met eventuele externe beheersystemen vanuit de leveranciersmarkt?</p>	maximaal 1 pagina
7.	<p>Afvoeren:</p> <p>A. Na verloop van de keuringsdatum of wanneer een cilinder leeg is worden de cilinders momenteel door TNO geretourneerd aan de leverancier, die het hele afvoertrajec uitvoert van ophalen tot verwerking. Welke alternatieven / mogelijkheden heeft TNO voor het maatschappelijk en economisch verantwoord afvoeren van cilinders en restgassen vanuit de leveranciersmarkt bezien? Geef, indien van toepassing, per productgroep aan welke voor- en nadelen er bestaan bij de verschillende opties.</p>	maximaal 1 pagina

	Vraag	Toelichting
	<p>B. Hoe wordt in de leveranciersmarkt omgegaan met het retourneren van oude cilinders, tijdens of na een transitieperiode, waarin eventueel op samenwerking met een andere opdrachtnemer wordt overgegaan door een opdrachtgever? Wat zou TNO volgens u het beste kunnen doen ter voorbereiding op zo'n transitiefase?</p> <p>C. Welke mogelijkheden biedt de leveranciersmarkt om cilinders af te nemen / te huren / overig ? Wat zijn de voor- en wat zijn de nadelen van die mogelijkheden vanuit de afnemende partij bezien ?</p>	
8.	<p>Gunningsmodellen en contractduur:</p> <p>A. De hoeveelheid uit te vragen gassen is aanzienlijk en vanuit TNO optiek zijn er voldoende marktpartijen die deze gassen kunnen leveren. Hoe kan TNO een reële prijs opvragen voor alle producten bij een eventuele aanbesteding? Hoe kan TNO daarna vanuit uw optiek het beste borgen dat het een reële en marktconforme prijs blijft betalen tijdens de contractduur?</p> <p>B. Naast prijs hecht TNO waarde aan kwaliteit. Op welke kwaliteitsaspecten wilt u als leverancier in een eventuele aanbesteding worden beoordeeld en wat zou de prijs & kwaliteit verhouding moeten zijn? Motiveer hierbij uw antwoord.</p> <p>C. Geef aan welke reële contractduur u per productgroep adviseert voor een eventuele aanbesteding, uitgaande van een maximale contractduur van circa acht jaar of korter. Nuanceer in uw antwoord de initiële contracttermijn en de optionele verlengjaren. Motiveer uw antwoord.</p>	maximaal 1/2 pagina
9.	<p>Tot Slot...</p> <p>Welke overige aspecten zijn voor TNO van belang waarover u ons vanuit de optiek van uw branche nog wil informeren?</p>	maximaal 1 pagina

Bijlage 1 Aanmeldingsbiljet marktconsultatie

Behorend bij marktconsultatie "Inzicht in de markt voor technische- en laboratoriumgassen".

De ondergetekende, verder te noemen aanmelder:

Bedrijfsnaam :

Vestigingsadres :

Verklaart zich tegenover TNO:

Naam : de Nederlandse Organisatie voor toegepast-natuurwetenschappelijk onderzoek TNO

In deze rechtsgeldig vertegenwoordigd door RvB Lid en CFO Finance, Procurement and Legal.

Adres : Schoemakerstraat 97, 2628 VK, Delft

1. door ondertekening van dit aanmeldingsbiljet te conformeren zich aan de bepalingen, procedure en inhoud van de marktconsultatie zoals omschreven in de publicatie en de daarbij aangeleverde documentatie door TNO.
2. dat hij door ondertekening van dit aanmeldingsbiljet borg staat voor de juistheid en volledigheid van alle geleverde gegevens/antwoorden in het kader van deze marktconsultatie.
3. Akkoord met artikel 3.3 geheimhouding.

Ondertekening (bijlage 1)

Bedrijfsnaam :

Naam tekenbevoegde functionaris :

Functie :

Handtekening :

Aanmelding gedaan te, datum

Bijlage 2 Standaardformulier gegevens eigen organisatie

Bedrijfsgegevens aanmelder	Invullen door aanmelder
Officiële naam en rechtsvorm	
KvK inschrijvingsnummer	
Naam en functie contactpersoon voor marktconsultatie	
e-mail adres contactpersoon	
Telefoon Vast direct contactpersoon	
Telefoon Mobiel contactpersoon	
Aanwezige 1 bij marktconsultatie. Naam en functie	
Aanwezige 2 bij marktconsultatie. Naam en functie	
Aanwezige 3 bij marktconsultatie. Naam en functie	
Internet site onderneming	
Kantooradres hoofdvestiging	
Postcode en plaats hoofdvestiging	
Kantooradres contactpersoon	
Postadres contactpersoon	
Postcode en plaats contactpersoon	
Telefoon Vast Algemeen	

Bijlage 3 huidige situatie en definities

TNO werkt nauw samen met universiteiten en andere onderzoekspartners aan het ontwikkelen van technologieën die impact kunnen leveren aan de samenleving. Ondersteunend aan het onderzoek wordt er op een aantal TNO locaties gewerkt met een grote variëteit aan gassen. Het bestellen van gassen vindt plaats door de onderzoekers en facilitaire afnemers, grotendeels via een door de leverancier voor TNO op maat gemaakte e-catalogus, waarin de contractuele afspraken met de leverancier op gebruiksvriendelijke wijze voor de afnemer staan verwoord.

Het totale gassenassortiment bestaat uit vijf door TNO gehanteerde productgroepen:

- **Standaard gassen**, besteld via de e-catalogus
- **Distributiegassen**, die op een facilitair gassen-distributie-netwerk worden aangesloten, ook te bestellen via de e-catalogus
- **Helium**, te bestellen via de e-catalogus
- **Speciale gassen**, die op aanvraag voor TNO worden gemaakt/ gemengd / besteld.
- **Bulkgassen** bulk tanks voor met name stikstof en argon, geplaatst op een aantal TNO locaties

Standaard gassen

Standaardgassen worden back to back besteld uit de e-cat van de leverancier. De huidige leverancier stelt een e-cat beschikbaar die gekoppeld wordt aan het SAP systeem van TNO. De e-cat bevat het assortiment aan standaardgassen en distributiegassen dat TNO is overeengekomen, inclusief de meest relevante contractuele afspraken en parameters zoals de prijs en levertijden. Daarnaast maken ook Helium en een aantal speciale gassen waarvoor standaard afspraken m.b.t. prijs en levertijd kunnen worden gemaakt, deel uit van de e-catalogus. Het doel van TNO is om zoveel mogelijk gassen via de e-cat als bestelkanaal aan de gebruiker aan te bieden. De leverancier draagt na ontvangst van de inkoopopdracht zorg voor het leveringsproces. De bestellingen worden binnen 2 a 3 werkdagen door de gassenleverancier afgeleverd op de gewenste afleverlocatie bij TNO. Voor de meeste gassen betekent dat dat de leverancier zelf zorg draagt voor adequate voorraadniveaus op zijn eigen distributielocatie om TNO snel en adequaat te kunnen beleveren.

Distributiegassen

De distributiegassen zijn veelal standaardgassen, gekoppeld aan een netwerk binnen de TNO locatie. Er wordt in veel gevallen gewerkt met een koppel-systeem, waarbij als de ene cilinder leeg raakt kan worden overgestapt op een reservecilinder die ernaast staat. Daarop kan de lege cilinder worden afgevoerd en worden vervangen door een nieuwe reservecilinder. Op die wijze kan de continuïteit van de gasvoorziening worden geborgd, i.v.m. onderzoeken e.d. De distributiegassen worden uitgeleverd in de vorm van losse cilinders of cilinderpakketten.

Helium

TNO neemt helium af in gasvorm en in vloeibare vorm. Onderstaande tabel geeft inzage in het type helium dat over het algemeen momenteel wordt afgenomen:

HELIUM HG Bd-L V16*50/200	Pakket 16x50 L
ALPHAGAZ 1 HELIUM Cy-L reg 50/200	50 L
ALPHAGAZ HELIUM LGC quantity	LGC tankjes
HELIUM N50 Cy-L reg 50/200	50 L
HELIUM HG Cy-L reg 50/200	50 L
ALPHAGAZ 1 HELIUM Cy-S reg 10/200	10 L
ALPHAGAZ 2 HELIUM Cy-L reg 50/200	50 L

Speciale gassen

Naast de standaard gassen kent TNO ook de zogenaamde specials. Deze speciale gassen worden op maat voor TNO gemengd, zijn in de markt niet standaard verkrijgbaar met een standaard levertermijn, waardoor ze meestal niet via de e-cat besteld kunnen worden. Voor die speciale gassen wordt een aparte offerte aangevraagd bij de leverancier, die via de offerte o.a. de levertermijn en prijs aangeeft. Levering vindt wel plaats tegen de TNO voorwaarden, zoals overeengekomen voor alle specials. Hoewel de TNO-brede leverancier preferent is, wordt niet op basis van exclusiviteit geleverd. De bestelling van speciale gassen wordt geformaliseerd door een inkooporder, nadat de aanvraag tot bestelling intern in het eigen (SAP) systeem is goedgekeurd.

Bulkgassen

Als bulkgas neemt TNO voornamelijk stikstof af die in bulk tanks op het terrein bij TNO wordt opgeslagen. Daar waar gasvormige stikstof wordt afgenomen, wordt met verdampers gewerkt. Via een netwerk wordt de stikstof getransporteerd naar de onderzoekslocatie of een centraal aftappunt, waar de stikstof in kleinere vaten kan worden overgedaan. De bulkgassen worden via een automatisch bestelsignaal vanaf de bulk tank zelf direct besteld bij de leverancier zodra een bepaald minimumniveau in de gastank is bereikt. In verband met duurzaamheid en het beperken van transportbewegingen, heeft TNO de wens om de hoeveelheid transportbewegingen beperkt te houden, zonder dat de continuïteit van de gassenlevering onder druk komt te staan. Op sommige locaties wordt met een kleine vrachtwagen aangeleverd, of op bepaalde tijdstippen, al naar gelang de wens en de mogelijkheden van de locaties.

Afrondend:

Zo'n tien TNO locaties verspreid door het hele land nemen in meer of mindere mate gas af. Op sommige locaties werkt TNO samen met universiteiten of andere onderzoeksinstituten en is de gasleverantie via die organisaties geborgd. TNO is momenteel in beweging en heeft de uitdaging zo flexibel mogelijk te blijven met betrekking tot huisvesting/ techniek en daarmee verband houdende product-diensten inkoop. De TNO-brede overeenkomsten worden centraal beheerd. Daarnaast zijn er per locatie facilitair-technische gasbeheerders aanwezig die het eerste aanspreekpunt zijn voor vragen op de desbetreffende locatie en verantwoordelijkheden hebben m.b.t. voor de lokale gasregistratie en -beheer. TNO staat open voor innovatie mogelijkheden, duurzame initiatieven en initiatieven die kunnen leiden tot flexibiliteit en/of kostenbesparingen. TNO is geïnteresseerd in de kennis over producten en diensten vanuit de leveranciersmarkt en hoopt met deze marktconsultatie informatie te winnen over eventuele mogelijkheden en oplossingen.

Bijlage 4 Beantwoording TNO vragen

	Vraag	Toelichting
1.	Organisatie: A. B.	maximaal 1/2 pagina
2.	Marktbenadering:	maximaal 1/2 pagina
3	Marktpropositie en producten: A. Marktpropositie : B. Bulktanks/- gassen : C. Overige gassen : D. Flexibiliteit:	maximaal 3 pagina's
4.	Levertijden: A. B. C.	maximaal 1 pagina
5	Productinformatie: A. B.	maximaal 1/2 pagina
6.	Apparatuur: A. B.	maximaal 1 pagina
7.	Afvoeren: A. B. C.	maximaal 1 pagina
8.	Gunningsmodellen en contractduur: A. B. C.	maximaal 1/2 pagina
9.	Tot Slot...	maximaal 1 pagina