

Samenvatting reacties marktconsultatie bedrijfskleding, schoeisel en PBM's

1.1 Welke ontwikkelingen ziet u aan de vraag- en aanbodkant van bedrijfskleding, schoeisel en beschermingsmiddelen?

Samenvatting 1.1

Duurzaamheid speelt een grote rol in de toekomstvisie van de textielbranche. Steeds meer wordt er naar circulaire bedrijfskleding en PBM's gevraagd, maar er is een heel uiteenlopend idee over wanneer een product nu wel en wanneer niet circulair is. De bedrijfskleding en schoenen krijgen een meer casual uitstraling, waarbij representativiteit, veiligheid en draagcomfort zeer belangrijk zijn. De uitvraag wordt steeds meer op kwaliteit geschreven. Tevens blijkt het mogelijk te zijn om kleding industrieel (en dus efficiënt) te reinigen en te herstellen.

1.2 Hoe ziet de markt voor deze dienstverlening eruit? Hoeveel en welke partijen zijn er?

Samenvatting 1.2

Er zijn tal van aanbieders op de markt van groot tot klein, waarvan er aanbieders zijn met meerdere specialisaties binnen de organisatie

Er is onderscheid te maken tussen: 'wasserijen' (met eventueel een leaseconcept) en 'bedrijfskleding-leveranciers met een volledig dienstverleningspakket'.

2.1 Wat zijn voor- en nadelen van een korte contractduur (4 jaar) en lange contractduur (6 jaar)?

Samenvatting 2.1

Een kortere contractduur heeft met name nadelen voor de continuïteit. Bij een langere contractduur ontstaat er een hechtere samenwerking. De aanbestedende dienst moet niet werken met een gegarandeerde lange contractduur, maar die optiejaren moeten verdiend worden door goed presteren. De opstart en ontwikkelingskosten worden bij een contract voor 6 jaar verdeeld over een langere periode hetgeen lagere prijzen genereert (hogere inkoopvolumes). Er is voldoende tijd om circulaire en andere projecten te implementeren.

2.2 Aan welke eisen zou een leverancier moeten voldoen om geselecteerd te worden?

Samenvatting 2.2

Er dient te worden voldaan aan de gestelde financiële en economische draagkracht, de technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid.

Referentie uitvraag op het gebied van:

- *Ervaring met het leveren van onafhankelijke merken, duurzame bedrijfskleding (gerecyclede content, circulaire kleding, etc.)*
 - *Logistiek ontzorgen, zoals online beheers- en bestelsysteem, levering op huisadres, klant specifieke voorraden etc.*
 - *Leveren van (veiligheids)kleding, PBM en advisering op gebied van veiligheid*
 - *Leveren van specifieke kledingpakketten (o.a. BOA)*
 - *Aanwezigheid lokale servicepunten voor aanmeten/uitleveren van deze producten.*
-

2.3 Hoeveel implementatie tijd heeft u nodig na gunning? (webshop, aanmeten, etc.)

Samenvatting 2.3

Een te korte implementatieperiode zorgt voor onnodige ruilingen en ontevreden werknemers. Een implementatie van standaard verkrijgbare producten kost grofweg 4 a 6 weken tijd (maatopname, webshop inregelen, assortiment afstemming, etc.) Indien er producten toegevoegd worden die speciaal voor en met gemeente Breda ontwikkeld en geproduceerd worden, dient er rekening te worden gehouden met circa 6 maanden doorlooptijd.

2.4 Welke risico's en suggesties met betrekking tot het aanbestedingstraject wilt u meegeven?

samenvatting 2.4

Suggesties mbt aanbestedingstraject:

1. ***Draagproef onderdeel laten zijn van de gunning;***
 2. ***Advies een niet-openbare aanbesteding toe te passen met perceel indeling;***
 3. ***Ruim de tijd nemen voor de aanbesteding, de implementatie en afronding van een kledingpakket;***
 4. ***Vermijd het over specificeren van artikelen;***
 5. ***Scope bepalen;***
 6. ***Duidelijk prijzenblad maken, omdat niet alle leveranciers alle merken kunnen leveren, is het wel van belang om appels met appels te vergelijken;***
 7. ***Adviseren wij monsters en kwaliteitsbeschrijvingen bij de aanbidding te vragen;***
 8. ***Inzichtelijk maken wat er wanneer door wie moet gebeuren met een daar aan gekoppelde tijdsplanning;***
 9. ***Advies om genormeerde kleding aan te besteden inclusief onderhoud, reparatie en beheer.***
-

2.5 Wat zijn breekpunten als gevolg waarvan u mogelijk niet inschrijft op de aanbesteding?

samenvatting 2.5

De breekpunten zijn:

1. ***Een te hoge prijscomponent;***
 2. ***Een te korte implementatieperiode;***
 3. ***Wanneer de aanbesteding inclusief bewassing is;***
 4. ***Maatwerk met onrealistisch korte doorlooptijd;***
 5. ***Onmogelijke en/of onrealistische eisen, bijvoorbeeld boete clause, onrealistische levertijden, geen afnamegarantie voor bedrukte kleding die retour is gestuurd door de opdrachtgever, etc;***
 6. ***Een aanvraag op basis van koop zonder reiniging, reparatie, veiligheidsborging.***
-

2.6 Kan er garantie afgegeven worden dat dezelfde merkkleding tijdens de gehele duur van contract geleverd kan worden?

samenvatting 2.6

Voor een garantie dat de artikelen geruime tijd in eenzelfde uitvoering geleverd kunnen worden, wordt geadviseerd om te kiezen voor een klant specifiek artikelenpakket, wellicht aangevuld met standaardartikelen. Klant specifieke artikelen worden speciaal geproduceerd volgens vastgelegde productspecificaties, en blijven leverbaar gedurende de gehele contractduur. Bij het leveren van artikelen vanuit de standaard collecties zullen er, indien artikelen uit de collectie lopen, passende alternatieven voor in de plaats komen. Wel kan de groothandel betrouwbare partners selecteren waarbij de kans wordt geminimaliseerd dat een product uit de collectie gaat tijdens het contract.

2.7 In hoeverre is het E-factureren al geïmplementeerd bij de leverancier?

samenvatting 2.7

Digitaal factureren is geen probleem voor de mogelijke inschrijvers.

3.1 Kunt u aangeven wat de voordelen zijn om via een webshop te bestellen?

samenvatting 3.1

De voordelen van online kunnen bestellen zijn:

- *Alle collecties beheren per vestiging, locatie, afdeling en/of persoon, maat- en modelgegevens per persoon, budgetten toekennen;*
 - *Direct inzicht in voorraad;*
 - *Altijd de juiste prijs;*
 - *24/7 beschikbaarheid;*
 - *In te richten met diverse validatieniveaus;*
 - *Diverse autorisatie mogelijkheden;*
 - *Makkelijk historie orders terug te kijken*
 - *Daarnaast kan de webshop gebruikt worden voor retourzendingen, communicaties, inzien van openstaande en afgeronde bestellingen, etc.*
 - *Op de webshop worden per persoon de maten vastgelegd, en is de laatst geleverde maat bij het bestellen van een artikel zichtbaar. Er kan gekozen worden voor het bestellen via een budgetsysteem waarbij de kledingdrager een puntenbudget per periode krijgt waarmee naar eigen inzicht en behoefte artikelen bijbesteld kunnen worden.*
 - *In de webshop zijn verschillende rapportages beschikbaar zoals de orderhistorie, aantallen verkochte artikelen, orders in de wacht voor goedkeuring.*
-

3.2 Welke gegevens / informatie heeft u minimaal nodig om een goede aanbieding te kunnen doen?

samenvatting 3.2

De volgende gegevens zijn nodig om een goede aanbieding te doen:

- *Aantal dragers*
 - *Aantal kledingstukken in omloop*
 - *Specificaties van de kledingstukken (welke normeringen en/of eisen zitten er aan het kledingstuk)*
 - *Werkzaamheden van de dragers*
 - *Aantal bewassing per kledingstuk*
 - *Inleverpercentage van de kleding (hoe vaak wordt het kledingstuk ter bewassing aangeboden)*
 - *Moeten er kledingstukken overgenomen worden*
 - *Normering waar het product aan moet voldoen*
-

3.3 Welke risico's ziet u bij het uitvoeren van de opdracht die van invloed is op de prijs? En op welke wijze kunnen deze risico's worden geminimaliseerd?

samenvatting 3.3

De volgende risico's worden genoemd en hoe deze risico's te minimaliseren zijn:

Een te lage kwaliteit van de kleding. Door te veel focus te leggen op een voordelige prijs, gaat dit ten koste van de kwaliteit van de artikelen. Het is altijd goed om samples op te vragen van artikelen en deze score daadwerkelijk mee te laten tellen in de beoordeling.

Door te kiezen voor een kledingpakket dat standaard is van de leverancier, hoeft u geen rekening te houden met overnamekosten voor nieuwe voorraden, is kleding sneller voorradig, en wordt er voordeling ingekocht. Dat draagt bij aan lagere kosten.

Verder dient de gemeente goed op te letten op leveranciers die u een afnameverplichting laten tekenen voor artikelen die zij 'speciaal voor de gemeente op voorraad leggen'. Dit zijn in de regel gewone voorraadartikelen die zij als voorraadhoudende groothandel ook aan andere klanten levert. Alleen voor artikelen die speciaal en in opdracht van de gemeente worden gemaakt dient een afnameverplichting te worden getekend.

3.4 Welke risico's zien aanbieders bij het uitvoeren van de opdracht die van invloed zijn op kwaliteit?

samenvatting 3.4

Risico's die hier genoemd zijn:

Om de optie tot het bestellen van alternatieven open te houden. Hierdoor is het niet gebonden aan een vast pakket, wanneer er medewerkers zijn bij de opdrachtgever die zich niet prettig voelen in de kleding of andere kleding nodig hebben. Dit kan bijvoorbeeld door een extreme maatvoering, allergieën voor grondstoffen.

3.5 Wat zijn de prijsontwikkelingen in de markt? Wat verklaart deze ontwikkeling?

samenvatting 3.5

- *Door inzet van duurzame kleding, eerlijke productie en het schaarser worden van grondstoffen zorgt ervoor dat prijzen stijgen.*
 - *Grondstofprijzen*
 - *Valuta ontwikkeling*
 - *Loonprijzen*
 - *Bedrijfskleding is aangemerkt als een markt die zich goed leent voor Circulair inkopen. Dit vraagt van inschrijvers een financiële investering om de technologische ontwikkeling waar te maken. In een markt waar de prijzen onder druk staan wordt deze innovatie afgeremd.*
-

3.6 Hoe ziet de meest ideale prijs-uitvraag (prijsbijlage) eruit?

samenvatting 3.6

Items voor een ideale prijs-uitvraag zijn:

- *Beveiligd Excel bestand met duidelijke verwijzing naar de producteisen.*
 - *De calculatiemethodiek moet zichtbaar zijn zodat inschrijvers deze kunnen controleren.*
 - *Beoordeling dient te geschieden op een totale fictieve inschrijfprijs.*
 - *De totale fictieve prijs wordt berekend door een reëel fictief aantal per product uit te vragen.*
 - *Omdat niet alle leveranciers alle merken kunnen leveren, is het wel van belang om vooraf het blad zo samen te stellen dat voor u goed inzichtelijk is of er 1 op 1, of een alternatief artikel wordt aangeboden.*
 - *Logoprijzen worden separaat uitgevraagd in de inschrijfprijs.*
 - *In het overzicht moet het artikelnummer, artikelomschrijving, kwaliteit, prijs, afbeelding, etc zijn opgenomen, zodat u kunt controleren of de producten voldoen aan het gevraagde en na gunning kunt controleren of u de producten ontvangt die zijn aangeboden.*
-

3.7 Wat is een gangbare levertijd (ook voor nabestellingen)?

samenvatting 3.7

Gangbare levertijden zijn:

De initiële levertijd voor het kledingpakket bedraagt ongeveer 8 tot 10 weken. De exacte levertijd is afhankelijk van het geselecteerde assortiment en omvang van de opdracht. Na de initiële uitlevering kan een minimale voorraad worden overeengekomen. Nabestellingen kunnen vervolgens binnen twee weken worden geleverd.

Afhankelijk van afspraken over voorraadposities, wisselingen van personeel, wisseling van werkzaamheden kan de levertijd variëren.

3.8 Heeft leverancier de mogelijkheid om kleine reparaties uit te voeren?

samenvatting 3.8

Kleine en grote reparaties binnen de eigen organisatie of via onder aanneming is mogelijk om aan te bieden. Het is efficiënter om dit lokaal te regelen. Hierdoor worden veel minder transportbewegingen gemaakt, en is de gebruiker ook flexibeler.

3.9 Heeft leverancier de mogelijkheid om bedrijfskleding te reinigen, wat doet dit op de langere termijn met de kwaliteit van de kleding?

samenvatting 3.9

Professionele reiniging is in vergelijking tot het thuiswassen vele malen minder schadelijk. Op de langere termijn komt dit de levensduur en de representativiteit van de kleding ten goede. Kleuren blijven beter behouden en de kleding behoudt langer zijn vorm en eigenschappen. Vooral voor brandvertragende kleding en veiligheidskleding kan garantie niet worden afgegeven bij thuisbewassing.

3.10 Hoe is het retourneren bij klacht, reparatie en reiniging geregeld?

samenvatting 3.10

Een retour- en klachtenafhandeling is nagenoeg bij iedere leverancier aanwezig, al dan niet gecertificeerd. De status van de klacht is vaak via het online systeem te raadplegen.

3.11 Is er onderscheid in schoeisel mogelijk, niet iedereen heeft dezelfde voeten (maat - breed – smal – steun)?

samenvatting 3.11

Ja, er is een grote verscheidenheid mogelijk in breedte en lengtematen.

3.12 Waterdicht schoeisel in het assortiment?

samenvatting 3.12

Ja. Alleen veel medewerkers hebben dit niet nodig. Dan is een waterafstotende schoen beter, omdat die beter ademt.

4.1 Welke kansen ziet u om bij te dragen aan de brede opgave ten aanzien van duurzaamheid?

samenvatting 4.1

Op productgebied blijkt dat de meeste kansen te behalen zijn, met name in het recyclen van gebruikte kleding en het inzetten van circulaire bedrijfskleding.

4.2 Welke eisen op het vlak van duurzaamheid en milieu m.b.t. bedrijfskleding, schoeisel en beschermingsmiddelen zijn reëel te stellen en welke kansen zijn er om te groeien naar meer?

samenvatting 4.2

Circulaire kleding en PBM's zijn nog te summier om te eisen (kledingwensen, stoffeisen, kleurvereisten) van opdrachtgever aan het type product. Op den duur zal het assortiment circulaire kleding uitbreiden en kunnen er meerdere circulaire artikelen worden ingezet. De mogelijkheid tot het recyclen van de oude werkkleding is wel een reële eis. Bij eisen voor duurzame artikelen, dient rekening gehouden te worden met een hogere prijs per artikel.

4.3 Welke ontwikkelingen voorziet u als marktpartij voor duurzaamheid?

samenvatting 4.3

De komende jaren is de verwachting dat kleding en PBM's steeds meer circulair wordt. Duurzame producten winnen het op de lange termijn van niet-duurzame producten, omdat zij goedkoper en schoner worden geproduceerd met minder grondstoffen.

4.4 In hoeverre zijn de ontwikkelingen van circulaire bedrijfskleding al geïmplementeerd bij de leverancier?

samenvatting 4.4

Opdrachtgever zal een duidelijke omschrijving moeten geven wat verstaan wordt onder circulaire bedrijfskleding en PBM's. Circulariteit heeft verschillende vormen waarbij de ene vorm duurzamer is dan een ander. Het assortiment van circulaire bedrijfskleding is op dit moment beperkt tot een aantal standaard artikelen.

4.5 Wat zijn de toekomstverwachtingen gedurende de looptijd van het contract indien nog niet 100% circulaire bedrijfskleding geïmplementeerd is?

samenvatting 4.5

Het is moeilijk in te schatten hoeveel tijd er precies nodig is om ontwikkeling te kunnen maken naar een volledig circulair assortiment bedrijfskleding, aangezien leveranciers hiervoor afhankelijk zijn van de ontwikkelingen bij de fabrikanten. Gedurende de overeenkomst verwacht opdrachtnemer een breder scala aan materialen en producten circulair te kunnen inzetten. Wij delen hierin het doel van de overheid om in het jaar 2030 100% circulaire kleding te gebruiken.

5.1 Ziet u mogelijkheden voor Social return en wat is volgens u een goede uitvraag c.q. invulling?

samenvatting 5.1

Binnen de branche zijn er zeker mogelijkheden op het gebied van Social Return en worden zeker meegenomen in de uitvraag. Het belangrijkste om ervoor te zorgen dat Social Return niet ten koste gaat van banen is dat de inzet van Social return niet enkel en alleen voor de opdracht van gemeente Breda ingezet hoeft te worden.

6.1 Welke gunningscriteria kan gemeente Breda hanteren? Welke prijs- en kwaliteitscriteria moeten in de uitvraag worden opgenomen waarop gemeente Breda kan beoordelen en waarop inschrijvers zich kunnen onderscheiden?

samenvatting 6.1

Het is belangrijk om vanuit opdrachtgever vooraf duidelijk een richting te kiezen qua insteek van de tender. Onderstaande onderwerpen geven een beperkte weergave van de aangeleverde criteria:

- ***Uitstraling (draagtest)***
- ***Circulariteit***
- ***Borging veiligheid***
- ***Comfort (draagtest)***
- ***Plan van Aanpak***
- ***Online systeem***
- ***Social Return/MVO***
- ***Prijs***