



OLAV THON GRUPPEN

Forespørsel på
Hygienepapir - /artikler,
renhold/kjemi og
borddekking
For Olav Thon Gruppen

Tilbudsfrist:
04.11.2019
klokken 12.00



Innholdsfortegnelse:

1.	Generelle opplysninger	2
2.	Om forespørselen.....	2
2.1	Omfang.....	3
2.2	Bruk av underleverandører	3
2.3	Avtaleperiode	3
2.4	Tilbudets innhold.....	3
2.5	Alternative tilbud	4
2.6	Oppbygning av konkurransegrunnlaget.....	4
3.	Veiledning for levering av tilbud	4
3.1	Generelt.....	4
3.2	Gjennomgang av konkurransedokumentene	5
3.3	Merzell Sourcing Service ("MSS") <eller format for tilbudsinnlevering>	5
3.4	Spørsmål og svar knyttet til anbudet/konkurransen	5
3.5	Vedståelsesfrist	5
3.6	Tilbudets språk	5
3.7	Tidsplan	5
3.8	Behandling av tilbud.....	6
4.	Evalueringskriterier	6
4.1	<Service og leveringsløsninger>	6
4.2	<Samarbeid og optimalisering	6
4.3	Pris/kostnadsnivå	6
4.4	Miljø, HMS og Samfunnsansvar	7
4.5	Totalinntrykk	7
5.	Tilbudets innhold.....	7
6.	Anonymitet, fortrolighet og taushetsplikt	7



1. Generelle opplysninger

Olav Thon Gruppen er samlebetegnelsen for alle virksomheter og selskaper hvor Olav Thon eller Olav Thon Stiftelsen er majoritetseier. OTG er i hovedsak engasjert innen eiendoms- og hotellvirksomhet. OTG omsatte i 2018 for 11 milliarder kroner og sysselsetter ca. 3200 årsverk. Gruppen har tre hovedsegmenter: Kjøpesenter, Hotell, og Næringseiendom.

Kjøpesenter

OTG er Norges største eier og forvalter av kjøpesenter. Kjøpesenterområdet omfatter per september 2019 79 kjøpesentre, hvorav 17 forvaltes for eksterne eiere. I tillegg er vi største enkeltaktør med 11 kjøpesentre i Sverige.

Næringseiendom

OTG eier over 500 næringseiendommer. Dette er kontorlokaler, næringslokaler, butikklokaler, hoteller, undervisningslokaler og kombinasjonslokaler med lager som leies ut til større og mindre bedrifter. I tillegg har OTG cirka 1500 utleieboliger i Oslo.

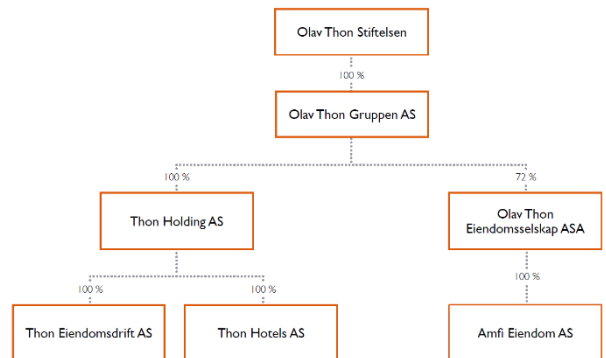
Thon Hotels

Thon Hotels drifter per 2018, 73 hoteller (inkl. 21 eksterne franchisehoteller) med 10 300 rom over hele Norge. I tillegg har gruppen 7 hotell i Belgia med 1450 rom samt ett hotell i Nederland.

Annet

I tillegg til hotellenes serveringstilbud driver OTG flere serveringssteder gjennom Resthon AS, blant annet The Scotsman, Dr. Jekyll's, Den Gamle Major, og Sir Winston.

OTG har videre virksomhet innen bl.a. parkering, industri, energi, underholdning og import.



2. Om forespørselen

Olav Thon Gruppen innbyr herved til konkurranse som leverandør på hygienepapir -/artikler, renhold/kjemi og borddekking. OTG ønsker å inngå avtaler som tilsammen dekker vårt samlede behov innen disse tre områder. All distribusjon skal foregå gjennom OTG sin til enhver tid valgte grossist. Avtalen vil omfatte hele Olav Thon Gruppen som inkluderer eiendom, kjøpesentre og hoteller. Det settes ikke som krav at det gis tilbud på alle linjer i forespørselen.

Det er ønskelig å inngå en eller flere landsdekkende rammeavtaler som skal benyttes av alle OTGs lokasjoner og virksomheter. Per i dag er kjøpes mesteparten av volumet fra hotell, men vi ser en økning i volumet fra kjøpesenterdivisjonen.



2.1 Omfang

OTG ønsker å inngå en 3-årig rammeavtale med mulighet for 2 års opsjon, for kjøp av på hygienepapir -/artikler, renhold/kjemi og borddekking gjeldende for hele Olav Thon Gruppen.

Samlet utgjør kategorien en årlig total på cirka 20 500 000 millioner norske kroner eks. mva. Dette er basert på historiske tall. Av dette volumet utgjør kategorien hygienepapir -og artikler 9 000 000 MNOK, renhold/kjemi 7 500 000 MNOK og borddekking 4 000 000 MNOK.

Forespørselen er kuttet ned fra ca 4000 til 750 varelinjer med den hensikt å spisse vareboken. Disse 750 varelinjene står for ca 70% av volumet historisk. Det er ønskelig å avrope de siste 30 prosentene også fra disse toppvarelinjene (mange av de fjernede er direkte alternativer/varianter). Volumet vil av den grunn bli høyere på mange av varelinjene, og tilbyder bør legge til grunn volumer på opptil 30% over det estimerte. Beløpene og volum skal ikke medføre noen forpliktelser for OTG eller rettigheter for tilbyder.

Forespørselen er delt opp i flere prisark. Priser på 750 faste varelinjer er fordelt på 3 faner: *Hygienepapir – og artikler, Renhold og kjemi samt Borddekking*. Leverandør fyller ut de prisarkene /varelinjene de kan tilby produkter på.

Leveransested er alle OTGs lokasjoner, men hovedsakelig hotell, kjøpesenter, hovedkontor og restauranter. Bestilling vil foretas av hver lokasjon gjennom OTG sin bestillingsportal. Fakturering skjer til den enkelte lokasjon. Valgte grossist vil få en liste over leveringsadresser og fakturadetaljer til de enkelte lokasjoner. Det kan i avtaleperioden komme til nye virksomheter som da skal kunne legges inn under avtalen.

OTG forbeholder seg retten til kun å tildele de tilbudte tjenestene på de lokasjonene som anses som gunstig etter mottatte tilbud. Eiendommer som driftes på vegne av eksterne eiere skal ha spesiell rett til å holdes utenfor avtalen. OTG kan når som helst kansellere konkurransen uten noen tildeling.

Det er OTG som tar alle beslutninger om volum ila rammeavtaleperioden, og OTG kan avbestille delvolum i henhold til OTGs standardvilkår. Det er dog OTGs intensjon å være 100% lojal mot de inngåtte avtaler innen det definerte feltet.

2.2 Bruk av underleverandører

Bruk av underleverandører / samarbeidspartner er akseptert, men dersom dette benyttes er det hovedleverandøren selv som står ansvarlig, og skal være avtalepart overfor OTG.

2.3 Avtaleperiode

Rammeavtale med tre – 3 – års varighet fra 01.01.2020 med oppstart 01.03.2020 til 29.02.2023. Avtalen kan forlenges ytterligere med to – 2 år. Utløsning av opsjon er det kun gjøres av OTG.

2.4 Tilbudets innhold

Tilbudet skal inneholde alle de opplysninger som dette konkurransegrunnlaget stiller krav om, og følge vedlagt malverk.



Ufullstendige tilbud kan bli forkastet. Det er anledning til å gi tilbud med forbehold mot deler av konkurransegrunnlaget, OTGs avtaleutkast og OTGs standardvilkår. Vesentlige forbehold kan innebære avvisning.

Priser gis på varelinjenivå eks MVA. Avtaler vil inngås på basis av enhetsprisene i tilbud (eventuelt revidert etter forhandlinger) og det er ikke anledning til å fakturere andre kostnadselementer under avtalene enn de som oppgis i tilbudet. Mer om prisformat, evt egne instruksjoner i excelfilen.

Priser skal være like i hele landet.

2.5 Alternative tilbud

Tilbud leveres i utbedt format. Alternative tilbud i andre format aksepteres ikke. Det kan være en fordel å dekke større deler av volumet.

2.6 Oppbygning av konkurransegrunnlaget

Konkurransegrunnlaget består av dette dokument med tilhørende RFQ med minstekrav og prisliste, avtaleutkast og OTGs standardvilkår.

Varelinjene er justert, dette er med et ønske om å spisse vareboken / katalogen samt endringer i behov de siste årene. Tallene er basert på 2018, men med noe økning i volum der vi ser det vil være en endring fremover i tid. Dette er basert på historiske tall. Beløpene skal ikke medføre noen forpliktelser for OTG eller rettigheter for tilbydere.

3. Veiledning for levering av tilbud

3.1 Generelt

Det skal gis tilbud på priser for de varelinjer som kommer frem i tilbudsdocumentet, dette er priser levert til grossist valgt av Olav Thon Gruppen. Antall er oppgitt i en RFQ enhet som vi har definert da leverandører ofte har ulike antall i sine enheter. Oppgitt pris skal være en netto RFQ pris til OTG. Ved avvik fra RFQ antall fylles kolonnene for alternativ vare ut. På toalett og tørkepapir er forespurte varelinjer oppgitt i 100 % ny-fiber. Det er ikke obligatorisk å gi tilbud på alle varelinjer.

Prisene som blir gitt i tilbudsdocumentet skal gis som makspris for tjenestene i hele rammeavtalens løpetid, og tilbyder er ansvarlig for å sikre at prisene er korrekt angitt. Tilbyder kan ikke sette som betingelse i tilbudet at prisene kun er gjeldende hvis tilbyder får hele/ store deler av angitt volum.

Vi gjør oppmerksom på at Olav Thon Gruppen samtidig som denne anbudskonkurransen også har ute en konkurranse direkte på grossist for non-food/forbruksvarer. Ved å svare på den ene konkurransen utelukkes den andre.

Tilbudet leveres i definert format og er utgangspunkt for OTGs utvalgelse av tilbydere til forhandlinger. Tildeling skjer etter avklaringer og forhandlinger med flere leverandører. Ingen avtale anses inngått inntil signerte avtaler foreligger. Tilbyders tilbud er bindende ut vedståelsesperioden.



3.2 Gjennomgang av konkurransedokumentene

Tilbyder må lese nøye gjennom alle konkurransedokumentene og markere at de er forstått under Generelle minstekrav i tilbudsmalen. Det er anledning til å levere tilbud kun på deler av volumet.

3.3 Merzell Sourcing Service ("MSS")

Alle henvendelser, kommunikasjon og tilbudsinnlevering skal gå gjennom Merzell for logging av anskaffelsesprosessen og likebehandling av alle leverandørene. Spørsmål til konkurransen skal stilles gjennom Merzell. Leverandører som går utenom verktøyet, vil ikke bli vurdert.

Følgende skal kommuniseres gjennom Merzell:

- Bekreftelse på deres interesse i å delta i konkurransen
- Eventuelle spørsmål til vår forespørsel (senest 25.oktober 2019 kl.12.00)
- Tilbudet inkludert prisark i gitt Excel-format (leveringsfrist 7.november 2019 kl. 12.00)

Alle dokumenter i tilbudet skal lastes opp og sendes via Merzell Sourcing Service innen tilbudsfristen. Tilbud som mottas etter tilbudsfristen vil bli avvist.

Tilbudet leveres i det oppsatte formatet, i Excel, uten strukturelle endringer, og kun utfylt der det er tilrettelagt for utfylling fra OTGs side. Tilbud levert i andre formater vil bli avvist.

Dersom dere trenger hjelp med Merzell-verktøy, ta kontakt med:

Merzell Support på telefon 21 01 88 60 eller e-mail: support@mercell.com

3.4 Spørsmål og svar knyttet til anbudet/konkurransen

Spørsmål til anbudet som mottas innen 25.10.2019, kan forventes å bli besvart. Spørsmål mottatt etter fristen vil alene bli besvart i det omfang det er mulig for oppdragsgiver å besvare disse, senest 2 dager før tilbudsfristen. Det er tilbyders ansvar å holde seg oppdatert på Merzell.

3.5 Vedståelsesfrist

Tilbudet skal vedstås i 24 uker fra tilbudsfristens utløp.

3.6 Tilbudets språk

Tilbudet og alle tilhørende dokumenter skal skrives på norsk.

3.7 Tidsplan

Vi har følgende tidsplan for tilbudskonkurransen. Endringer kan tilkomme.

Dato	Aktivitet
25.10.2019	Frist for tilbyders spørsmål til konkurransen
29.10.2019	Svar på alle mottatte spørsmål til konkurransen
04.11.2019	Tilbudsfrist kl.12.00
November 2019	Evaluering av tilbud, møter og forhandlinger med de mest aktuelle leverandørene



Desember 2019	Valg av leverandører
Januar 2020	Arbeid for å implementere nye avtaler
01.03.2020	Oppstart nye avtaler

3.8 Behandling av tilbud

Tilbydere som ikke anses å oppfylle minstekravene vil bli avvist. Disse tilbyderne vil dermed ikke få innholdet i tilbudet nærmere vurdert.

De tilbyderne som anses kvalifisert, går videre til vurderingsfasen. I denne fasen vil tilbudet bli evaluert i forhold til de angitte evalueringskriteriene. Evalueringen vil i begge faser ta utgangspunkt i den innleverte dokumentasjon og det er derfor viktig at tilbudene inneholder all etterspurt informasjon i det forespurte formatet.

Såfremt OTG ønsker å gjennomføre en etterfølgende forhandling, vil de leverandører som har avgitt de mest helhetlige og fordelaktige tilbud bli invitert til møter.

Vi ber om at samtlige tilbydere setter av uke 46,47 og 48 til oppklaringsmøte med oppdragsgiver. OTG vil informere de aktuelle tilbydere om tid og sted for et slikt møte.

4. Evalueringskriterier

Leverandør(er) vil bli valgt ut fra følgende tildelingskriterier (punkt 4.1 til 4.5). Evalueringen skjer på basis av tilbyders besvarelse på de kvalitative spørsmålene i tilbudsmalen samt i supplerende dokumenter.

4.1 Service og leveringsløsninger

Her vurderes tilbyders tilbudte servicenivå (oppfølging, KAM og lokale kontaktpersoner). Leveringspresisjon, fleksibilitet, logistikk, returordninger og leveringstid.

Tilbyderen skal i avtaleperioden sikre at OTG får dekket sitt behov for produkter som håndtørk, toalettpapir, servietter, renhold og kjemi mm.

4.2 Samarbeid og optimalisering

Her vurderes tilbyderes evne til å forplikte seg til å medvirke til å minimalisere OTGs totale kostnader, slik at relasjonen mellom oppdragsgiver og leverandør blir så effektiv som mulig. Oppdragsgiver ønsker et fleksibelt samarbeid med muligheter til at vi sammen med leverandør finner gode løsninger underveis. Vi ønsker å avtalefeste et optimaliseringsprogram med felles mål om totalkostnadsreduksjon så tidlig som mulig i avtaleperioden.

4.3 Pris/kostnadsnivå

Sentralt for evalueringen blir det vedlagt et prisskjema i tilbudsokumentet. Prisskjema skal inneholde alle relevante kostnader for oppdragsgiver. Tilbyder skal angi priser for kostnader iht. prisskjema samt alle øvrige relevante kostnader. Alle kostnader skal fremgå i prisskjema. Fakturering av kostnader som ikke er tatt med i prisskjema vil ikke bli akseptert av oppdragsgiver med mindre disse har vært skriftlig avtalt på forhånd i det enkelte oppdrag.



4.4 Miljø, HMS og Samfunnsansvar

Her vurderes tilbyders miljøfokus, herunder blant annet transportløsninger, returordninger og miljøsertifiseringer av tilbyder og/eller produkter. Tilbyders fokus på samfunnsansvar og systemer for HMS ihht beparelsene på de kvalitative spørsmålene i tilbudsmalen, vil også vurderes.

4.5 Totalinntrykk

Her vurderes totalinntrykk av blant annet leverandørens tilbud, formulering og tydelighet, inntrykk etterlatt gjennom konkurransen, samarbeidsvillighet, eventuell tidligere historikk med OTG, referanser, fleksibilitet samt kapasitet til å følge opp om OTG.

5. Tilbudets innhold

Tilbudet leveres i henhold til tilbudsmalen. Alle fliker skal fylles ut. Utfyllende dokumentasjon kan vedlegges, men ingen brosjyrer eller annet materiell. I tilbudsmalen bekrefter tilbyder utkast til rammeavtale samt etterlevelse av OTGs standardvilkår.

6. Anonymitet, fortrolighet og taushetsplikt

Det er et krav fra oppdragsgiver at tilbyder overholder taushetsplikt vedrørende forhold hos oppdragsgiver, samarbeidspartner eller medarbeidere mv., som måtte komme til tilbyders kjennskap i forbindelse med konkurransen.

