

TENDER VAN DE WEEK

Tenderanalyse

Gemeente Amsterdam

Catering, banqueting en vending

Analysedatum: februari 2026

Inschrijvingsdeadline: maart 2026

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company

SECTIE 1

Opening en context

Je ontvangt dit omdat je reageerde op Tender van de Week. Elke week neem ik een openbare aanbesteding apart die relevant is voor de markt, en deze week is dat de cateringaanbesteding van de Gemeente Amsterdam.

Amsterdam is de grootste gemeente van Nederland en exploiteert een cateringapparaat dat zich uitstrekt over zestien bedrijfsrestaurants op kantoorlocaties en werven, banqueting op meer dan honderd gemeentelocaties, vendingautomaten, en dieptereiniging van alle cateringfaciliteiten. Het huidige contract loopt af en de gemeente zoekt een nieuwe partner voor de komende vier tot acht jaar.

Deze analyse vertelt je wat de opdrachtgever zoekt, waar de spanning zit, en voor welk type bedrijf dit interessant is. Wat hij niet vertelt: of het bij jou past. Dat hangt af van je referenties, je certificeringen en je positionering ten opzichte van de concurrentie.

SECTIE 2

Wat willen ze

De gemeente zoekt een opdrachtnemer voor een raamovereenkomst die de volledige cateringdienstverlening omvat: bemande en onbemande bedrijfsrestaurants, banqueting voor vergaderingen en evenementen, vendingautomaten, en dieptereiniging van alle cateringfaciliteiten. De looptijd is vier jaar met twee optionele verlengingen van elk twee jaar, maximaal acht jaar. De geraamde omzet over de volledige looptijd bedraagt 60,7 miljoen euro exclusief BTW.

De gunning gaat op beste prijs-kwaliteitverhouding via de methode Gunnen op Waarde: kwaliteit levert een fictieve korting op de inschrijfprijs, en de laagste fictieve prijs wint. De kwaliteitsweging is zwaar: 60 procent kwaliteit, 40 procent prijs. Vier subgunningscriteria: duurzaamheid en circulair (25%), gastvrijheid (20%), inclusie en social return (10%), en implementatie (5%).

De beoordeling loopt via een vijfpuntenschaal van slecht tot uitstekend, en op elk van de vier criteria moet minimaal een voldoende gescoord worden. Een onvoldoende op welk criterium dan ook betekent uitsluiting. Dat maakt dit een tender waarin je je niet kunt verschuilen achter één sterke pijler.

Wat deze tender onderscheidt van een reguliere cateringaanbesteding is de diepte van het beleidskader erachter. De gemeente verwacht bij start minimaal 40 procent plantaardig aanbod in de bedrijfsrestaurants, oplopend naar 60 procent in 2030. Alle producten moeten aantoonbaar gecertificeerd zijn op duurzaamheid: MSC voor vis, UTZ of Rainforest Alliance voor koffie en thee, vrije-uitloopeieren als minimum. Het circulaire component omvat het volledig uitbannen van wegwerpverpakkingen en het invoeren van reststroomverwerking tot grondstof.

Daar komen de sociale eisen bovenop: minimaal tien voorbehouden arbeidsplekken voor Pantar-medewerkers en tien procent social return. De opdrachtnemer moet een inclusieve werkomgeving creëren en actief samenwerken met gemeentelijke werkgelegenheidsinitiatieven.

Wat zit er onder de oppervlakte

De CWB-paradox

Het meest opvallende aan deze aanbesteding is de spanning tussen de ambitie om de lokale economie te versterken en de structuur die dat tegenwerkt. De gemeente wil nadrukkelijk lokale ondernemers betrekken: pop-ups, themadagen, multiculturele keukens, samenwerking met wijkinitiatieven. Maar de schaal van het contract — zestien locaties, 60 miljoen euro, Europese aanbesteding — sluit die lokale ondernemers per definitie uit als hoofdaannemer. Ze moeten via de winnende partij meedoen, als onderaannemer of als leverancier.

De werven als lakmoesproef

De gemeente heeft de werven (uitvoeringslocaties voor afvalinzameling, groenbeheer, handhaving, straatonderhoud) bovenaan de prioriteitenlijst gezet. Dat is ongebruikelijk: werven zijn operationeel de lastigste locaties met vroege openingstijden, fysiek zwaar werk, en een doelgroep die niet zit te wachten op quinoa. De keuze om hier te beginnen suggereert dat de gemeente de werven als lakmoesproef ziet: als je daar kunt waarmaken wat je belooft, kun je het overal.

De Transitie Werven en Overslagpunten (TWO) voegt daar een laag complexiteit aan toe: de komende jaren worden werven gefaseerd heringericht, samengevoegd of verplaatst. De cateraar moet inspelen op een bewegende basis.

Banqueting als hefboom

De gemeente noemt banqueting expliciet de hefboom voor de plantaardige en circulaire transitie. Bij banqueting geldt vanaf start honderd procent vegetarisch (tenzij anders aangevraagd). Dat is ambitieus maar logistiek eenvoudiger dan bij de bedrijfsrestaurants, waar dagelijks honderden maaltijden worden geserveerd aan medewerkers met uiteenlopende voorkeuren. De banqueting is de showcase; de bedrijfsrestaurants zijn de echte test.

Geen afnameverplichting

In de concept-raamovereenkomst staat het in artikel 2.4: er is geen afnameverplichting. Locaties kunnen open of afgeschaald worden. De gemeente kan op elk moment besluiten om een locatie te sluiten, te verhuizen of de dienstverlening te verminderen. De 60,7 miljoen is een raming, geen garantie. Dat maakt de businesscase onzeker, met name voor partijen die forse investeringen moeten doen in personeel, apparatuur en logistiek bij de start.

Scenario-analyse: wat wil de gemeente werkelijk?

Scenario 1: Echte vernieuwing, nieuwe partij welkom (hoge waarschijnlijkheid). De signalen zijn sterk: een volledig nieuw cateringbeleid, een participatief aanbestedingsproces met marktconsultatie, en expliciete aandacht voor MKB-betrokkenheid. De gemeente investeert te veel in het proces om het als formaliteit af te doen.

Scenario 2: Zittende partij behoudt voordeel door locatiekennis (gemiddelde waarschijnlijkheid). De huidige cateraar kent de locaties, de keukens, de medewerkers en de politieke dynamiek. Bij een tender die voor 60 procent op kwaliteit wordt gegund is die kennis niet doorslaggevend, maar wel een voordeel dat een nieuwkomer moet compenseren.

Scenario 3: De marktconsultatie als richtingaanwijzer (indicatief). De marktconsultatie uit juni-juli 2025 laat zien dat de gemeente actief heeft getoetst of de markt kan leveren wat ze vragen. Dat wijst op een opdrachtgever die serieus zoekt, niet op iemand die het proces doorloopt omdat het moet.

De gemeente wil de lokale economie versterken met een contract dat alleen door de grootste spelers gewonnen kan worden — en hoopt dat die spelers vervolgens de kleintjes meenemen.

De drie kamervragen beantwoord

Hoeveel cateraars in Nederland voldoen aan de geschiktheidseisen, en wat betekent dat voor de concurrentie en je winkans?

De geschiktheidseisen beperken het veld tot de grote contractcaterers: minimaal vijf bedrijfsrestaurants (waarvan een voor tweehonderd lunchgasten per dag), ISO 22000, en de verzekeringsdekking. Tel daar de sociale eisen en duurzaamheidscertificeringen bij op, en het veld krimpt verder. Realistische inschatting: vijf tot acht partijen die aan de eisen voldoen, waarvan drie tot vijf daadwerkelijk inschrijven.

Is 60 procent plantaardig aanbod in 2030 haalbaar op werven waar de ochtendpiek draait om gebakken eieren en het team om zes uur begint?

Haalbaar ja, maar niet zonder weerstand en niet met een uniforme aanpak. De gemeente erkent dit zelf in het subgunningscriterium: de invulling van duurzaamheid op de werven mag een ander tempo volgen dan op de kantoorlocaties. Wie een gedifferentieerde transitiestrategie neerzet — kantoor als voorloper, werven als geleidelijk traject — scoort hoger dan wie een one-size-fits-all-plan indient.

Wat is een raming van 60 miljoen waard als het contract expliciet geen afnameverplichting kent en locaties op elk moment afgeschaald kunnen worden?

De raming is een indicatie, gebaseerd op de uitgaven van 2023 tot en met 2025. De gemeente benoemt expliciet dat aan deze indicatie geen rechten ontleend kunnen worden. De werkelijke omzet hangt af van bezettingsgraden, locatieontwikkelingen en beleidswijzigingen. De afwezigheid van afnameverplichting dwingt inschrijvers tot conservatieve businesscases en beperkt de ruimte voor forse investeringen vooraf.

SECTIE 5

Wat het je kost en wat het je oplevert

De omzet over de maximale looptijd van acht jaar wordt geraamd op 60,7 miljoen euro exclusief BTW, wat neerkomt op gemiddeld 7,6 miljoen per jaar. Dat maakt dit een van de grotere cateringcontracten in de Nederlandse publieke sector. De marges in contractcatering zijn dun — typisch 3 tot 6 procent — maar het volume compenseert dat, mits de operatie efficiënt wordt ingericht.

De investering vooraf is substantieel. De implementatie start per 1 november 2026 en omvat de opstart of overname van zestien locaties, het opzetten van banqueting-logistiek, vending op schaal, en het inrichten van de sociale werkplekken met Pantar. De transitieperiode is strak: volledige operationele verantwoordelijkheid per 1 januari 2027.

De contractuele machtsverhoudingen zijn overwegend in het voordeel van de gemeente. De raamovereenkomst kent geen afnameverplichting, de gemeente kan locaties op- en afschalen, en de Transitie Werven en Overslagpunten kan het speelveld tijdens de contractperiode fundamenteel wijzigen.

De planning is strak: de eerste vragenronde sluit op 1 maart 2026, de tweede ronde op 16 maart. De inschrijvingsdeadline is eind maart. Partijen die serieus overwegen moeten nu beginnen met de voorbereiding.

SECTIE 6

Voor wie is deze tender interessant

Dit is een tender voor grote contractcaterers die ervaring hebben met de exploitatie van meerdere bedrijfsrestaurants in de publieke of semipublieke sector. Je hebt ISO 22000, substantiële referenties, en de financiële draagkracht nodig om een contract van deze omvang te kunnen dragen.

Dit is geen tender voor middelgrote caterers die vijf tot twintig bedrijfsrestaurants bedienen maar niet aan de specifieke combinatie van geschiktheidseisen voldoen. Wel een kans voor lokale ondernemers die via de hoofdaannemer willen meedraaien in pop-ups en themadagen.

De markt is klein. Vijf tot acht partijen die aan de geschiktheidseisen voldoen, en niet allemaal zullen inschrijven. Wie serieus overweegt, begint nu — niet volgende maand.

Wat deze analyse wel en niet vertelt

Deze analyse vertelt je wat de gemeente Amsterdam zoekt, waar de spanning zit tussen beleidsambities en operationele realiteit, en voor welk type organisatie dit kansrijk is. Wat hij niet vertelt: of jij daarbij past.

Denk je dat deze tender bij je past, of zit je zelf met een aanbesteding waar je grip op wilt krijgen? Stuur me een mail of een bericht. We bellen een kwartier, en als het ergens naartoe kan leiden stuur ik je een vragenlijst waarmee je je profiel opbouwt: ervaring, referenties, certificeringen, capaciteit. Dat profiel leg ik naast de tender, en je krijgt een eerlijke analyse terug met een go of een no-go. Geen verrassingen na weken werk.

Ik geef net zo makkelijk een no-go als een go. Dat scheelt je meer dan het kost.

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company

Nafplio (Argolidas) | Griekenland
(+316) 2413 0803 | (+30) 69408 18236
epikouros.biz | martin@epikouros.biz

Deze analyse is geen juridisch advies en geen vervanging voor eigen due diligence. Bij twijfel over juridische of procedurele stappen: raadpleeg een aanbestedingsadvocaat.