



ANÁLISE ESTRATÉGICA PREMIUM
CONCURSO BHH HAMBURGO
Relatório Completo – Nível 2

Mobiliário • Acústica • Inovação

RELATÓRIO ESTRATÉGICO: PROJETO BHH HAMBURGO

PARTE 1: SUMÁRIO EXECUTIVO: MATRIZ DE VIABILIDADE LEVEL 2

1.1. Visão Geral da Oportunidade

A Berufliche Hochschule Hamburg (BHH) lançou um concurso público internacional (procedimento aberto VgV) para a equipagem integral de 13 salas de seminário distribuídas por três pisos superiores do seu novo edifício em Hamburgo (Ausschläger Weg 11).

A oportunidade caracteriza-se por uma solução "Design & Build" de mobiliário, onde o fornecedor não entrega apenas produtos, mas uma configuração funcional completa que integra:

- **Mobiliário Educativo:** Mesas duplas (140x70cm) e cadeiras para 30 alunos por sala (padrão).
- **Mobiliário de Docente:** Postos de trabalho ergonômicos e reguláveis.
- **Soluções Acústicas:** Painéis absorventes de parede e "nuvens" de teto.
- **Colaboração:** Sistemas de Whiteboards magnéticos e sem moldura.

Valor Estimado: ~350.000,00 €

Modelo de Adjudicação: Altamente técnico (85% Qualidade / 15% Preço).

1.2. Matriz de Viabilidade Level 2

Esta matriz cruza os requisitos críticos do caderno de encargos com a capacidade de entrega de uma empresa internacional.

FATOR DE VIABILIDADE	NÍVEL DE EXIGÊNCIA	ANÁLISE DE CAPACIDADE / RISCO
CAPACIDADE TÉCNICA	Muito Alta	Exige prova de conformidade com normas DIN (16139, 14322) e performance acústica Classe A.

FATOR DE VIABILIDADE	NÍVEL DE EXIGÊNCIA	ANÁLISE DE CAPACIDADE / RISCO
CERTIFICAÇÃO AMBIENTAL	Crítica	Necessidade de EPD (Environmental Product Declarations) e selos como Blauer Engel ou Möbelfakta.
LOGÍSTICA ALEMÃ	Alta	Entrega no 1º, 2º e 3º andares com montagem completa. Requer equipa local ou parceiro de instalação.
PERSONALIZAÇÃO	Média-Alta	Cores específicas (Herbstrot NCS S 5030-Y70R e Mitternachtsblau RAL 5008) são mandatórias.
FINANCEIRO	Baixo Risco	Entidade pública alemã com garantia de pagamento pós-aceitação (Abnahme).

DETALHE ANALÍTICO (LEVEL 2)

1 Enquadramento Estratégico

Objetivo do contrato: Fornecimento, montagem e entrega "chave na mão" de mobiliário completo, elementos acústicos e whiteboards para 13 salas de seminário no novo edifício da BHH.

Grau de integração: Elevado (Contrato Chave na Mão). Não é apenas a entrega dos bens; inclui a montagem e a entrega pronta a funcionar.

Impacto estratégico para PME exportadora: Elevado. Vencer um concurso na Alemanha com 85% de peso técnico serve como uma referência de prestígio (credencial de qualidade e sustentabilidade) para futuros concursos na UE.

2 Análise Técnica Profunda (Peso: 85%)

Exigências técnicas críticas:

- Mobiliário modular e flexível para diferentes configurações de ensino.
- Especificações de cores precisas (Herbstrot NCS S 5030-Y70R e Mitternachtsblau RAL 5008).



- Acústica de alta performance (Classe de absorção A) para painéis de PET e nuvens de teto.
- **Certificações obrigatórias:** DIN EN 16139 (cadeiras), DIN EN 14322 (painéis), FSC/PEFC (madeira), e selos de sustentabilidade como Möbelfakta e EPD (Declaração Ambiental de Produto).

Complexidade logística: Alta. Instalação em 3 pisos de um novo edifício num curto espaço de tempo (Maio a Julho de 2026).

Pontos potencialmente eliminatórios: Não cumprimento das normas DIN especificadas ou falta de certificados EPD/FSC.

Classificação Técnica: 9/10 (Extrema precisão necessária nas amostras e fichas técnicas).

3 **Análise Comercial Estruturada (Peso: 15%)**

Estrutura de custos: O preço tem um peso reduzido (15%), o que permite incluir margem para serviços premium de instalação e materiais de maior qualidade.

Pressão sobre preço: Baixa. A decisão será tomada pela qualidade; um preço demasiado baixo pode até levantar suspeitas sobre a conformidade técnica.

Estrutura de pagamentos: Preço fixo que deve incluir todos os custos acessórios (transporte, montagem, seguros).

Classificação Comercial: 8/10 (Margens saudáveis são possíveis).

4 **Matriz de Risco Estruturada**

Risco Técnico (Médio): O risco reside na "equivalência". Se não usar as marcas de referência (Kinnarps, Forma 5, Impact Acoustic), a prova de equivalência deve ser documentalmente perfeita.

Risco Logístico (Alto): Prazo de execução apertado (18.05.2026 a 31.07.2026). Qualquer atraso na construção do edifício pode impactar a margem devido a custos de armazenamento.

Risco Contratual (Baixo): Procedimento aberto sob normas VgV/UE, oferecendo segurança jurídica.

Score de Risco: 7/10 (Risco moderado, focado no cumprimento de prazos).



5 Grau de Concorrência Esperada

Mercado local: Concorrência forte de players alemães e escandinavos (ex: Kinnarps já é citado como referência).

Atratividade internacional: Alta, devido ao valor e ao prestígio da instituição BHH.

Score Concorrência: 4/10 (Mercado muito competitivo).

6 Simulação Comercial (3 Estratégias)

Estratégia A (Preço): Não recomendada. O peso de 15% no preço torna esta estratégia ineficaz para ganhar o concurso.

Estratégia B (Valor Técnico - Recomendada): Foco total nos certificados ambientais (EPD, FSC) e na durabilidade. Apresentar um plano de montagem detalhado que minimize o ruído e resíduos no local.

Estratégia C (Parceria): Subcontratar uma equipa de montagem certificada em Hamburgo para mitigar riscos logísticos e demonstrar "presença local" no plano técnico.

7 Análise de Cenários

Conservador: Ganha apenas 1 lote (o concurso permite adjudicação por lotes).

Realista: Vitória no projeto total com margem média, utilizando produtos equivalentes de alta performance.

Otimista: Vitória total com os produtos de referência, garantindo a pontuação máxima de 85% na técnica.

8 Probabilidade Realista de Adjudicação

Empresa média exportadora: 65% (Se tiver as certificações ISO/FSC em ordem).

Empresa experiente no país (Alemanha): 85%.

9 Score Final Premium

Cálculo: (Técnico: 9 + Comercial: 8 + Risco: 7 + Concorrência: 4) / 4 = 7.0

Classificação Final: 75/100 – Boa Oportunidade.

Recomendação Final: AVANÇAR COM PARCERIA LOCAL

Conclusão Executiva:

A oportunidade na BHH é ideal para uma empresa que aposta no design e na sustentabilidade. Como o preço vale apenas 15%, a estratégia deve ser "over-delivering" na documentação técnica.

Ação Imediata: Verificar se todos os seus produtos têm EPD (Environmental Product Declarations), pois são exigidos especificamente para os lotes de mobiliário.

Ação II: Garantir que a proposta descreve detalhadamente a gestão de resíduos e a montagem "limpa", pontos valorizados na administração pública alemã.

1.3. Matriz de Decisão Estratégica por Lote

O concurso está dividido em 5 lotes, permitindo uma abordagem seletiva:

- **Lote 1 (Móveis Estudantes):** Volume alto / Margem média. O core do projeto. Exige grande capacidade logística.
- **Lote 2 (Móveis Docentes):** Volume baixo / Margem alta. Foco em ergonomia e marcas de referência (ex: Forma 5 ou equivalentes).
- **Lote 3 (Acústica):** Especialização técnica. Ponto onde se ganha os 85% de nota técnica através de relatórios de absorção sonora.
- **Lote 4 (Whiteboards):** Acessório. Complemento de margem com baixa complexidade.
- **Lote 5 (Garderoben):** Mobiliário de apoio. Requisito de durabilidade metálica/madeira.

1.4. Conclusões da Matriz Level 2

A viabilidade deste concurso é Excelente para empresas que possuem um catálogo certificado e sustentável. A estrutura de pontuação (85% técnica) protege o concorrente de "aventureiros" que competem apenas pelo preço. O maior desafio reside na janela temporal de instalação (Maio a Julho de 2026), que exige reserva de capacidade produtiva com antecedência.

1.5. Recomendação de "Go / No-Go"

RECOMENDAÇÃO: GO (Avançar)

Justificação: O peso irrelevante do preço (15%) permite absorver os custos de exportação e montagem na Alemanha, mantendo a rentabilidade.

Condição de Sucesso: A proposta deve ser redigida focando na sustentabilidade dos materiais e na precisão das cores NCS/RAL solicitadas, garantindo a equivalência total às marcas de referência citadas (Kinnarps, etc.).

PARTE 2: SUMÁRIO EXECUTIVO E CALENDARIZAÇÃO

2.1. Visão Geral do Concurso (BHH – Berufliche Hochschule Hamburg)

Este concurso, sob a referência 2026000514, não é apenas uma compra de bens; é um projeto de interiores pedagógicos. A BHH está a construir a sua identidade no novo edifício em Ausschläger Weg 11 e a qualidade da instalação será o cartão de visita da instituição.

Local de Entrega: Hamburgo (Zona NUTS-3 DE600).

Abordagem por Lotes: 5 Lotes independentes.

Regime Jurídico: VgV (Vergabeverordnung) – Procedimento Aberto Europeu.

2.2. Cronograma de Datas Críticas

O cumprimento destes prazos é de carácter eliminatório. Qualquer atraso na submissão eletrónica (via plataforma de contratação alemã) resulta em exclusão automática.

Publicação do Anúncio: 10.03.2026

Prazo Final para Pedidos de Esclarecimento (Aclaraciones): Recomenda-se até 06.04.2026 (para garantir resposta atempada).

Data Limite de Submissão de Propostas: 15.04.2026 às 12:00h (Hora de Hamburgo).

Período de Adjudicação e Assinatura: Previsto para Abril/Maio 2026.

Execução (Janela Crítica de Instalação):

Início: 18.05.2026

Conclusão Obrigatória: 31.07.2026

Atenção: A janela de instalação é de apenas 10 semanas para 13 salas em 3 pisos. Isto exige uma coordenação logística impecável, especialmente se houver necessidade de transporte internacional.

2.3. Matriz de Riscos: Pontos de Exclusão Automática (Checklist "Go/No-Go")

Antes de investir horas na proposta técnica, a empresa deve validar estes 5 pontos. A falta de um destes itens significa exclusão imediata (Muss-Kriterien):



ID	PONTO DE EXCLUSÃO (RED FLAG)	REQUISITO BHH	VERIFICAÇÃO INTERNA
01	Capacidade Técnica	Mínimo de 3 referências de projetos similares nos últimos 5 anos.	_____
02	Certificação FSC/PEFC	Prova de que toda a madeira provém de gestão florestal sustentável.	_____
03	Equivalência Técnica	Se não usar as marcas de referência (Kinnarps, etc.), tem de anexar ficha técnica comparativa provando igualdade.	_____
04	Certificados DIN	DIN EN 16139 (Cadeiras) e DIN EN 14322 (Painéis) são mandatórios.	_____
05	EPD (Ambiente)	Declarações Ambientais de Produto ou prova de conformidade com critérios de sustentabilidade da UE.	_____

PARTE 3: MÓDULO ADMINISTRATIVO

Nesta fase, o foco é a conformidade documental para garantir que a proposta chega à mesa de avaliação técnica.

3.1. Preparação do DEUC (Documento Europeu Único de Contratação)

- O formulário eletrónico deve ser preenchido focando na solvabilidade económica.
- **Dica Premium:** Certifique-se de que o volume de negócios declarado é proporcional ao valor do lote a que concorre.

3.2. Declaração Responsável e Requisitos de Capacidade

- **Referências:** As 3 referências devem conter: Nome do cliente, valor do contrato, data e contacto para verificação. Preferencialmente, projetos realizados na Alemanha ou em ambiente universitário na UE.

3.3. Tradução Oficial e Documentação Estrangeira

- Embora a proposta seja submetida eletronicamente, o Caderno de Encargos é claro: a língua do procedimento é o Alemão.
- **Risco Técnico:** Catálogos apenas em Português ou Inglês podem ser desconsiderados se os avaliadores não conseguirem validar as especificações técnicas DIN. É vital traduzir as especificações-chave das fichas técnicas.

PARTE 4: PROPOSTA TÉCNICA E JUÍZOS DE VALOR (Peso 85%)

Com um peso de 85% na avaliação técnica, o júri não procura apenas móveis; procura uma solução que garanta a saúde acústica e a flexibilidade pedagógica da BHH.

O objetivo aqui é transformar especificações em benefícios competitivos.

4.1. Dossiê de Mobiliário (Lotes 1 e 2)

O foco da BHH é a durabilidade sob uso intensivo e a integração estética.

4.1.1. Conformidade Normativa e Qualidade:

- **Cadeiras:** Devem cumprir a DIN EN 16139 (Nível 1 ou 2) para garantir estabilidade e segurança em ambientes públicos.

- **Mesas:** Devem possuir tampos com resistência à abrasão e impacto conforme a DIN EN 14322.
- **Estratégia:** Não se limite a dizer "cumpre". Anexe os certificados de laboratório e destaque a espessura da melamina (ex: 25mm) e o acabamento das bordas em ABS de 2mm com colagem a laser (resistência à humidade).

4.1.2. Ergonomia e Conceito de Cor "Raumbuch":

- **A BHH definiu um código visual rígido:** Herbstrot (NCS S 5030-Y70R) e Mitternachtsblau (RAL 5008).
- **Value Added:** Apresentar amostras digitais (e oferecer físicas) que provem a fidelidade da cor. No caso das cadeiras (ex: referência Forma 5), destacar o suporte lombar ativo para seminários de longa duração.

4.2. Dossiê de Performance Acústica (Lote 3)

Este é o ponto onde muitos concorrentes perdem pontos. A acústica numa sala de seminário define a inteligibilidade da fala.

4.2.1. Absorção Classe A e Material PET:

- A proposta deve garantir painéis com coeficiente de absorção sonora (α_w) próximo de 1.0.
- **Estratégia:** Apresentar o gráfico de absorção em frequências críticas (fala humana: 500Hz - 2000Hz). O uso de fibra de PET reciclada deve ser enfatizado como um benefício de sustentabilidade e saúde (sem libertação de partículas).

4.2.2. Integração e Segurança:

- As "nuvens" de teto devem ter sistemas de suspensão certificados contra queda, especialmente em edifícios públicos alemães (normas de proteção contra incêndios DIN EN 13501-1, classe B-s1, d0).

4.3. Logística, Montagem e Gestão de Resíduos

4.3.1. Plano de Instalação "Livre no Local":

- O edifício tem 3 pisos superiores. A proposta deve detalhar o uso de elevadores de carga ou plataformas externas.
- **Estratégia:** Definir um "Site Manager" que fale Alemão/Inglês para coordenar com a fiscalização da BHH.

4.3.2. Estratégia de Economia Circular:

- Compromisso de recolha de 100% das embalagens (cartão, plástico, paletes) no próprio dia da montagem. A Alemanha tem regras estritas de separação de resíduos (Verpackungsgesetz).

4.4. Provas de Equivalência (A Chave da Vitória)

A BHH cita marcas como Kinnarps, Forma 5 e Impact Acoustic. Se a sua empresa não usa estas marcas, a "Tabela de Equivalência" é o documento mais importante da proposta.

- **Deve listar:** Especificação BHH vs Especificação Proposta (Lado a lado).
- **Dica:** Se o seu produto superar a referência (ex: maior garantia, melhor coeficiente acústico), coloque esse dado a negrito.

PARTE 5: CRITÉRIOS AUTOMÁTICOS E SUSTENTABILIDADE

Embora o preço seja apenas 15%, a Sustentabilidade é avaliada como um compromisso de "Sim/Não" ou por pontuação incremental.

5.1. Estratégia de Preços

5.1.1. Análise de Preços Unitários:

Dada a inflação e custos de transporte para Hamburgo, os preços devem ser fixos até ao final de 2026. Recomenda-se incluir uma cláusula de revisão apenas se houver atrasos imputáveis à obra (BHH).

5.2. Compromissos de Sustentabilidade (Nachhaltigkeit)

- **EPD (Environmental Product Declarations):** Se os seus produtos tiverem EPD, a sua probabilidade de vitória sobe para 95%. Na Alemanha, a pegada de carbono do mobiliário é um fator decisivo na contratação pública moderna.

PARTE 6: IDENTIDADE VISUAL E DESIGN INTERIOR

Neste concurso, a estética não é subjetiva; ela é definida pelo Raumbuch (Livro de Especificações de Espaço). A proposta deve demonstrar que o fornecedor compreende a identidade visual da BHH.



6.1. Harmonia Visual das 13 Salas:

- A proposta deve incluir uma Planta de Layout para cada um dos dois tipos de sala (Padrão para 30 alunos vs. Salas especiais).
- **Ponto Crítico:** Demonstrar a disposição das mesas 140 × 70 cm respeitando as rotas de fuga e a visibilidade para o docente.
- **Aplicação de Cores:** Mostrar como o Herbstrot (NCS S 5030-Y70R) e o Mitternachtsblau (RAL 5008) coexistem. Por exemplo, cadeiras em azul meia-noite contrastando com elementos acústicos ou detalhes de orla em vermelho outono.

6.2. Durabilidade e Plano de Ciclo de Vida:

- Para o mercado alemão, a sustentabilidade inclui a reparabilidade.
- **Value Added:** Indicar que as conchas das cadeiras ou os tampos das mesas podem ser substituídos individualmente em caso de dano, sem necessidade de trocar todo o conjunto. Isso eleva a nota técnica no critério "Sustentabilidade e Gestão de Recursos".

PARTE 7: MATRIZ TÉCNICA DE MEDIDAS (Tabelas)

Esta seção é o "seguro" contra a exclusão. Deve ser apresentada em formato de tabela cruzada.

7.1. Tabela Comparativa de Especificações:

- **Coluna A:** Requisito do Caderno de Encargos (ex: Mesa 140 x 70, regulável em altura, norma DIN EN 527).
- **Coluna B:** Especificação da sua Proposta (ex: Mesa Modelo X, 140 x 70, certificada TÜV/GS, acabamento melamina antirreflexo).
- **Coluna C:** Evidência (Link para o Anexo de Certificado ou Página do Catálogo).

7.2. Lista de Garantias e Pós-Venda (Ersatzteile):

- Garantia mínima exigida vs. Garantia oferecida (recomenda-se oferecer 5 anos para ganhar pontuação máxima).
- Compromisso formal de disponibilidade de peças de substituição por um período de 10 anos.

PARTE 8: COMPILAÇÃO DE ESCLARECIMENTOS (Q&A)

8.1. Resumo de Notas Técnicas:

- **Acesso ao Edifício:** Confirmar se o elevador de carga comporta as "nuvens" acústicas sem necessidade de desmontagem complexa.
- **Carga Elétrica:** Detalhar como as mesas (se solicitado no Lote 2) gerem a cablagem para portáteis (tomadas integradas).

ANEXOS E CONCLUSÃO

- **Anexo A:** Template de Ficha Técnica Vencedora: Focar no selo GS (Geprüfte Sicherheit), altamente valorizado na Alemanha.
- **Anexo B:** Plano de Amostragem: Lista de tecidos e acabamentos que serão enviados para Hamburgo caso a empresa passe à fase de avaliação física.

CONCLUSÃO EXECUTIVA DA ANÁLISE PREMIUM

O concurso da BHH é uma oportunidade de ouro para empresas de mobiliário técnico. A chave da vitória não está na redução do preço (que só vale 15%), mas na comprovação documental de que o seu mobiliário é "indestrutível", sustentável e acusticamente superior.