

## Nota van inlichtingen Marktconsultatie VIS – Belenen

### Toelichting op de Nota van Inlichtingen

Deze "Nota van Inlichtingen (NVI)" maakt integraal onderdeel uit van de Marktverkenning "VIS Vernieuwing IV Proces Verkoop Stadsbank van Lening" zoals in opdracht van de Gemeente Amsterdam via Tendered ( kenmerk 170017) op 26 januari 2018 is gepubliceerd.

#### Doelstelling

Deze Nota van Inlichtingen heeft de navolgende doelstellingen:

1. noodzakelijke correcties of aanpassingen in de tekst van de marktverkenning aan te brengen;
2. antwoord te geven op vragen gesteld door geïnteresseerde marktpartijen naar aanleiding van de aangereikte stukken;
3. Eventuele aanvullende of gewijzigde bijlagen bekend maken.

#### Vragen en antwoorden op gestelde vragen

Alle vragen die ik het kader van de NVI fase door de geïnteresseerde marktpartijen zijn ingediend, zijn hieronder geanonimiseerd opgenomen en voorzien van een reactie.

Vraag nr.	Vraag en antwoord	Herkomst in Marktverkenning document
1	<p>Presentaties geselecteerde leveranciers 26-02-2018</p> <p><b>Correctie:</b> Deze datum willen wij graag wijzigen naar 27-02-2018</p>	2.3 planning
2	<p>Als onderdeel van het "Verkoop registratie systeem" hebben jullie ook Inname workflow als functionaliteit opgenomen. Wordt hiermee de initiële inname bedoeld als personen goederen komen brengen, of begint dit proces op het moment dat een bepaald goed verkocht gaat worden. In het eerste geval zit hier naar onze verwachting veel specifieke functionaliteit achter. Graag verduidelijken hoe jullie deze scope zien.</p> <p><b>Antwoord:</b> Bij Inname wordt het moment bedoeld waarop de goederen verkocht gaan worden. Deze goederen zijn met name onderpanden van leningen waarop geen betaling meer plaats vindt en gevonden voorwerpen waarvan de eigenaar zich niet heeft gemeld, maar bijvoorbeeld ook goederen als opgeknapte fietsen van het fietsdepot. Dit Inname-moment is direct na overdracht vanuit het beleenproces (dit betreft de voormalige onderpanden) of een ander gemeentelijk proces aan het verkoopproces. Onderdeel van dit Inname-proces is bijvoorbeeld het schoonmaken van artikelen en het wegen en beoordelen van edelstenen en –metalen.</p>	

## Nota van inlichtingen Marktconsultatie VIS – Belenen

3	<p>Flexibiliteit in het toevoegen van verkoopkanalen. het toevoegen van een verkoopkanaal zal over het algemeen ook een stukje implementatie vergen. Ieder kanaal heeft eigen specificaties voor het ontvangen van product-feeds. Hoe zien jullie de beoogde flexibiliteit hiervan?</p> <p><b>Antwoord:</b> Wij gaan er van uit dat er standaarden in de markt zijn (bijvoorbeeld CSV of XML) die worden ondersteund. Als de opmaak van deze bestanden eenvoudig instelbaar is dan verhoogt dit de flexibiliteit en het gemak van aansluiten. Mogelijk zijn er ontwikkelingen die nu al zichtbaar zijn, waarop een leverancier nu al inspringt. Uiteindelijk zal bij de implementatie van een nieuw verkoopkanaal een keuze moeten worden gemaakt welke informatie uit onze database beschikbaar wordt gesteld aan het nieuwe verkoopkanaal. Andersom dienen de resultaten uit een verkoopkanaal ook weer eenvoudig ingelezen kunnen worden in het verkoopadministratie systeem.</p>	
4	<p>Wanneer en hoe in het verkoopproces worden de camera, RFID en weegschaal gebruikt?</p> <p><b>Antwoord:</b> Een onderdeel van het Inname-proces is het splitsen van voormalige onderpanden in los te verkopen artikelen. Bij dit Inname-proces worden camera en weegschaal gebruikt, zodat kenmerken van de artikelen kunnen worden vastgelegd in het administratieve systeem. Producten worden nu bij Inname voorzien van een label met een barcode. De Stadsbank van Lening ziet in de toepassing van RFID een mogelijkheid om het proces efficiënter te laten verlopen. Vermoedelijk zal dan vanaf het ontstaan van het artikel een RFID tag worden aangebracht.</p>	
5	<p>Een veiling die tegelijkertijd fysiek als online verloopt is technisch wel te realiseren, maar roept voor ons qua proces en communicatie richting fysieke bidders nog wel de nodige vragen op. Hoe ziet de Stadsbank van Lening dit precies voor zich?</p> <p><b>Antwoord:</b> Om de veiling plaats-onafhankelijk te maken zijn er oplossingen in de markt beschikbaar die 'live bieden' via internet mogelijk maken. Wij zijn hierbij geïnspireerd door NextLot.com. De veilingmeester is hierbij via een webcam zichtbaar. Biedingen kunnen zowel uit de fysieke veilingzaal komen, als online worden uitgebracht. Online biedingen kunnen worden gedaan door middel van een button voor dit doel op de webpagina. Het hele proces van bieden is online zichtbaar, zodat de veilingzaal ook online kan worden beleefd.</p>	

## Nota van inlichtingen Marktconsultatie VIS – Belenen

6	<p>Kunnen jullie het document als Docx versie sturen, dat is makkelijk i.v.m. de beantwoording van de vragen</p> <p><b>Antwoord:</b> Wij hebben de marktverkenning in Docx versie op Tendered geplaatst.</p>	N.v.t.
7	<p>Er zijn veel verkoopkanalen, wat de administratie en toekenning van een bod lastig maakt. Gaan er verkoopkanalen verdwijnen? Gaan ze bijvoorbeeld Catawiki en Chrono24 schrappen als de eigen online verkoop geoptimaliseerd is?</p> <p><b>Antwoord:</b> Als het eigen online verkoopkanaal meer toegevoegde waarde heeft dan de externe verkoopkanalen, dan zal de verkoop logischerwijze bij voorkeur via het eigen kanaal worden geleid. Voor individuele stukken zullen genoemde verkoopportalen interessant blijven.</p>	
8	<p>Bij een veiling als de BVA wordt het lot pas gegund enkele dagen nadat de veiling gesloten is. Dit lijkt op dit moment ook de beste methode voor de SvL, gezien de vele verkoopkanalen. Wordt de oorspronkelijke eigenaar ook nog een kans geboden om het lot terug te kopen tegen de hoogst geboden prijs?</p> <p><b>Antwoord:</b> Nee</p>	
9	<p>Blijft de site van de gouden vondst het online verkoopkanaal?</p> <p><b>Antwoord:</b> Het is op dit moment niet meer dan een etalage en het is nog niet zeker of dit het online verkoopkanaal wordt.</p>	
10	<p>Qua customer experience is er bij de online verkoop veel te winnen. Hoe is de SvL hier tot nu toe mee omgegaan? Zijn er intern UX designers of werken ze met een extern bureau?</p> <p><b>Antwoord:</b> Op dit moment is er geen online verkoop.</p>	
11	<p>Is het tot nu toe intern gebouwd? En zo nee, door wie dan extern?</p> <p><b>Antwoord:</b> Nee. De huidige systemen zijn door een externe partij gebouwd. Wij zien geen toegevoegde waarde voor deze marktconsultatie om deze marktpartij op dit moment te noemen.</p>	

## Nota van inlichtingen Marktconsultatie VIS – Belenen

12	<p>Waarom moeten de huidige verkoopsystemen vervangen worden? Wat zijn de belangrijkste redenen?</p> <p><b><u>Antwoord:</u></b> De huidige verkoopsystemen zijn verouderd.</p>	
13	<p>Wat is de verhouding tussen opkopers en particuliere kopers? Wat is de gewenste verhouding?</p> <p><b><u>Antwoord:</u></b> Opkopers zorgen voor een klein deel van de omzet. Het doel is om dit verder te minimaliseren.</p>	