

Nota van Inlichtingen

Marktconsultatie Openbare Europese aanbesteding Vervaardiging, opslag, verkoop, verzending en marketing van leer- en trainingsmateriaal

**ten behoeve van
Stichting Lezen en Schrijven**

Colofon:	
Contactpersoon:	Dieuwertje Koesen
Tel:	0610751221
Vervangend contactpersoon:	Zuhal Yilmaz
Tel:	0648781486
Datum:	9-09-2022
Naam openbare Europese aanbesteding	Vervaardiging, Opslag, Verkoop, Verzending, Marketing van Leer- en Trainingsmaterialen



Deze “Nota van Inlichtingen (NVI)” maakt integraal onderdeel uit van de “Marktconsultatie Vervaardiging, Opslag, Verkoop, Verzending, Marketing van Leer- en Trainingsmaterialen”, zoals in opdracht van Stichting Lezen en Schrijven via Tenderned (kenmerk 370615) op 23 juli 2022 is gepubliceerd.

Vragen en antwoorden op gestelde vragen

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

VRAAG 1.	U heeft waarschijnlijk uitgebreid onderzoek gedaan naar de financiële haalbaarheid van deze opdracht. Kunt u ons gedetailleerd inzage geven in uw onderzoek waaruit de financiële haalbaarheid van deze opdracht uit blijkt?
Vindplaats	Bijlage 3 Concept Prijzenblad
Antwoord	Voor een groot deel verwachten wij juist expertise van de marktpartijen voor de financiële haalbaarheid van de opdracht. Mede om die reden houden we een marktconsultatie en staat de vraag of het een raamovereenkomst of concessie wordt nog open. De schattingen die bij de omvang zijn gemaakt zijn gebaseerd op bestelgegevens uit het verleden, zoals ook opgenomen in het prijzenblad. Hierbij zijn we uitgegaan van een afname van 20% van de bestellingen, omdat de bestellers nu moeten betalen voor de Materialen die ze eerst gratis kregen. Deze 20% is gebaseerd op marktonderzoek dat we in 2021 hebben laten uitvoeren bij de bestellers in ons netwerk. Hieruit kwam naar voren dat 13% van de deelnemers aan het onderzoek niet meer zou bestellen wanneer betaald moet worden voor de Materialen. Organisaties die wel blijven bestellen zullen kritischer zijn bij het bestellen wanneer ze moeten betalen voor de materialen. Dit is slechts een schatting want dit kan ook beïnvloed worden door de verkoopprijzen van de Materialen. Het bepalen van de verkoopprijzen hangt grotendeels af van de kostprijs, wat juist onderdeel is van de inschrijvingen bij de uiteindelijke aanbesteding. Tenzij uit de marktconsultatie blijkt dat een andere aanpak effectiever en efficiënter is. Wat betreft de financiële omvang van het Vervaardigen zoals opgenomen in de concept aanbestedingsstukken baseren we ons op de cijfers van de afgelopen jaren. De gedetailleerde prijzen betreffen bedrijfsvertrouwelijke informatie en delen we niet in deze nota van inlichtingen. Wat betreft de prijzen voor de webwinkel en marketing betreft het schattingen. Graag horen we uw reactie hierop tijdens de marktconsultatie.

VRAAG 2.	Markt- en Klantbenadering. Kunt u inzage geven in de grootte van de markt. Hoeveel potentiële klanten zijn er theoretisch gezien.
Vindplaats	
Antwoord	Het netwerk van de marktpartijen is een belangrijk criterium voor ons bij het vervaardigen van de opdracht. We verwachten van de marktpartijen expertise die het mogelijk maakt om de potentie binnen het netwerk van de marktpartijen en van Stichting Lezen en Schrijven zoveel mogelijk te benutten en daarnaast potentiële partijen buiten het netwerk van Stichting Lezen en Schrijven te bereiken. Er is geen onderzoek gedaan naar de omvang van de gehele potentiële afzetmarkt.



VRAAG 3.	Kunt u meer inzicht geven hoe u de gezamenlijke marketingactiviteiten ziet ter bevordering en gebruik van de materialen?
Vindplaats	Paragraaf 2.3 Aanbestedingsleidraad
Antwoord	We zijn op zoek naar een marktpartij met een bestaand netwerk, een visie op marktbewerking en een bestaande, succesvolle marketingstrategie. We vragen de marktpartijen om aan te geven welke marketingactiviteiten worden ontplooid en in hoeverre onze Materialen en trainingen hiervan onderdeel kunnen worden. Voorts wordt de marktpartijen gevraagd om aan te geven welke mogelijkheden tot promotie er zijn binnen de webwinkel en als toevoeging aan het verzendpakket van bestellingen.

VRAAG 4.	Hoe groot en wie is uw doelgroep bij de verkoop van de materialen?
Vindplaats	Paragraaf 2.1 Aanbestedingsleidraad
Antwoord	Onze doelgroep bestaat uit bibliotheken, taalhuizen, welzijnsorganisaties, ROC's en taalaanbieders. Informatie over de gewenste doelgroep en de omvang is verwoord in het antwoord op vraag 3.

VRAAG 5.	Heeft u onderzoek gedaan naar de eventuele hoogte van het lidmaatschap en hoeveel potentiële klanten dit lidmaatschap willen afnemen?
Vindplaats	
Antwoord	In het marktonderzoek waarnaar in het antwoord op vraag 1 wordt verwezen is onderzocht welke prijs acceptabel is. Een lidmaatschapsprijs van gemiddeld ongeveer €500 per jaar, afhankelijk van de grootte van de bestellende organisatie wordt als acceptabel gezien. De hoogte van de prijs van de Materialen is niet onderzocht, maar wel een factor die van invloed kan zijn op het accepteren van een lidmaatschap. Van de deelnemers aan het marktonderzoek geeft 13% de voorkeur aan losse verkoop, 31% aan een lidmaatschap en de meerderheid (56%) aan een combinatie van beiden.

VRAAG 6.	Kunt u inzage geven welke werkzaamheden de medewerkers van Lezen & Schrijven uitvoeren voor de 2800 uren?
Vindplaats	Pagina 13 concept Aanbestedingsleidraad
Antwoord	De werkzaamheden bestaan uit het beheren en administreren van de lidmaatschappen en het controleren en actualiseren van de materialen aan de hand van onder andere maatschappelijke ontwikkelingen.

VRAAG 7.	Het financiële risico is voor een opdrachtnemer behoorlijk groot omdat jaarlijks de 2800 uur a € 75,00 worden doorbelast door opdrachtgever. Heeft u ook een model ontwikkeld waarbij de risico's meer gedeeld worden of bij opdrachtgever ligt?
Vindplaats	Marktconsultatiedocument paragraaf 1.3
Antwoord	In het model van de Raamovereenkomst liggen de risico's bij LES. Immers, wij gaan ervan uit dat de inschrijvers deze kosten verdisconteren in de tarieven in het prijzenblad. Op het moment dat dit leidt tot hoge verkoopprijzen waardoor de verkoop van de Materialen dusdanig laag wordt dat de opbrengsten lager zijn dan de inkomsten, factureert Opdrachtnemer aan Opdrachtgever en zijn de verliezen dus voor Opdrachtgever. In het geval van een concessie ligt het risico bij



	Opdrachtnemer, maar ook alle extra winst die gemaakt kan worden bij hoge verkoop. Uiteraard vernemen we graag tijdens de marktconsultatie wat u vindt van de voorgestelde aanpak en vernemen we het ook graag als u risico's ziet die naar uw mening onacceptabel zijn. Het doel van de marktconsultatie is juist om de dialoog aan te gaan om tot een aantrekkelijke opdracht te komen voor beide partijen.
--	--

VRAAG 8.	In het Marktconsultatiedocument, bladzijde 11 wordt gevraagd bij pnt 7: is de implementatietermijn reëel?
Vindplaats	Marktconsultatiedocument pagina 11
Antwoord	Zie concept Aanbestedingsleidraad gunningscriterium kwaliteit Implementatie op pagina 31. Hier gaan we ervan uit dat de dienstverlening binnen drie maanden operationeel is.