

Aanbesteding Vervaardiging, opslag, verkoop, verzending en marketing van leer- en trainingsmateriaal			Nota van Inlichtingen 1	29-nov-22
#	Onderdeel	Vraag	Antwoord	
1	Kerncompetentie 2	Wij hebben aantoonbare ervaring met het online verkopen van losse producten via een webwinkel en het beheer daarvan. Onze webshop heeft alleen geen keurmerk, vanwege het hoge gehalte aan business-to-business gebruik ervan. Kunt u uw eisen laten vallen dat de webshop een webwinkel keurmerk dient te hebben.	Het doel van het eisen van een webwinkel keurmerk (of vergelijkbaar) is het waarborgen van een veilige online omgeving voor bestellers in de webwinkel. Het tonen van een keurmerk geeft bestellers het vertrouwen dat zij dit doen in een veilige omgeving. Daarnaast geeft dit de besteller de zekerheid dat de webshop voldoet aan belangrijke en relevante wet- en regelgeving voor e-commerce (zoals de privacywetgeving). Indien u zonder webwinkel keurmerk kunt aantonen dat; 1. uw webshop beveiligd is met een SSL certificaat, 2. u voldoet aan de wet- en regelgeving voor e-commerce, en 3. u informatie op uw website en in uw voorwaarden heeft staan over hoe u omgaat met privacy, contactmogelijkheden, recht op retour en wat te doen bij klachten; voldoet u aan de eis webwinkel keurmerk of vergelijkbaar. Het is tevens toegestaan om een beroep te doen op derden om aan deze eis te kunnen voldoen, zie voor een beroep op derden om te voldoen aan de geschiktheidseisen verder de leidraad.	
2	Kerncompetentie 2	Vele organisaties – zoals drukkerijen – hebben wél aantoonbare ervaring met het verkopen van items via een webwinkel, maar hebben alleen niet de keurmerken waar u in deze kerncompetentie om vraagt. We willen u vragen deze eis te laten vervallen omdat u zo vele potentieel geschikte partijen uitsluit van deelname aan deze aanbesteding.	Zie antwoord bij vraag 1.	
3	Kerncompetentie 3	Aantoonbare ervaring in het uitvoeren van marketingactiviteiten en een efficiënte klantbenadering ten behoeve van het vergroten van het bereik van leermiddelen. Wij hebben wel ervaring met het uitvoeren van marketingactiviteiten en een efficiënte klantbenadering, maar niet met het vergroten van het bereik van leermiddelen. Gaat u akkoord met alleen ervaring in het uitvoeren van marketingactiviteiten en een efficiënte klantbenadering.	Stichting Lezen en Schrijven is akkoord met het aanpassen van kerncompetentie 3 als geschiktheidseis: Kerncompetentie 3: Aantoonbare ervaring in het uitvoeren van marketingactiviteiten en een efficiënte klantbenadering. Dit betreft een wezenlijke wijziging welke wij zullen rectificeren. Omdat de geïnteresseerde potentiële inschrijvers nog ruim te tijd hebben om een inschrijving te doen, wordt de planning niet aangepast.	

4 Kerncompetentie 3

U stelt hier dat inschrijvers aantoonbare ervaring dienen te hebben in het uitvoeren van marketingactiviteiten en een efficiënte klantbenadering ten behoeve van het vergroten van het bereik van leermaterialen. Kunt u deze eis als volgt aanpassen om het level-playing field te vergroten: Inschrijvers dienen aantoonbare ervaring te hebben in het uitvoeren van marketingactiviteiten en een efficiënte klantbenadering.

Stichting Lezen en Schrijven is akkoord met het aanpassen van kerncompetentie 3 als geschiktheidseis:

Kerncompetentie 3: Aantoonbare ervaring in het uitvoeren van marketingactiviteiten en een efficiënte klantbenadering.

Dit betreft een wezenlijke wijziging welke wij zullen rectificeren. Omdat de geïnteresseerde potentiële inschrijvers nog ruim te tijd hebben om een inschrijving te doen, wordt de planning niet aangepast.

5 Kerncompetentie 4

Ervaring met klantbinding in de vorm van een lidmaatschap of een vergelijkbaar loyaliteitsprogramma, waarbij het aanbod voor leden/abonnees anders is dan voor losse bestellers. Wij hebben geen ervaring met aanbieden van een lidmaatschap als gevraagd. Onze web portal biedt wel deze mogelijkheden en uw wensen zijn dan ook goed in te vullen. Gaat u er mee akkoord dat er alleen een web portal gefaciliteerd dient te worden waarbij het gevraagde in de vorm van een lidmaatschap of een vergelijkbaar loyaliteitsprogramma, waarbij het aanbod voor leden/abonnees anders is dan voor losse bestellers, mogelijk is.

Stichting Lezen en Schrijven is akkoord met het laten vervallen van kerncompetentie 4 als geschiktheidseis. Dit betreft een wezenlijke wijziging welke wij zullen rectificeren. Omdat de geïnteresseerde potentiële inschrijvers nog ruim te tijd hebben om een inschrijving te doen, wordt de planning niet aangepast.

6 Kerncompetentie 4

Ook bij deze kerncompetentie sluit u (naar onze mening) onnodig potentiële inschrijvers uit aangezien vele – wel geschikte partijen – geen ervaring hebben met het aanbieden van een lidmaatschap als gevraagd, maar wel goed in staat zijn om een vorm van lidmaatschap of loyaliteitsprogramma op te zetten. Daarom willen we u vragen deze eis te verwijderen.

Stichting Lezen en Schrijven is akkoord met het laten vervallen van kerncompetentie 4 als geschiktheidseis. Dit betreft een wezenlijke wijziging welke wij zullen rectificeren. Omdat de geïnteresseerde potentiële inschrijvers nog ruim te tijd hebben om een inschrijving te doen, wordt de planning niet aangepast.

7 Bijlage 2, Conformiteitenlijst, Punt 8

Wat bedoeld u met “Ook voert Concessiehouder Herziening van materialen uit”. Bedoelt u hiermee ontwerp- en DTP werkzaamheden?

De concessiehouder zorgt voor de uitvoer van werkzaamheden die nodig zijn om materialen te herzien, dit zijn de volgende werkzaamheden: Vervaardigen, vormgeven, opmaak en DTP, binnen de kaders van Stichting Lezen en Schrijven gebaseerd op de op dat moment geldende didactische normen. Stichting Lezen en Schrijven blijft verantwoordelijk voor de inhoud en de didactische aspecten van de vormgeving.

8 Conformiteitenlijst

Wij zijn niet gewend om vaker dan eenmaal per jaar de prijzen aan te passen. De prijzen worden vastgesteld op basis van de initiële kostprijs. Je wilt voor je klanten immers voorspelbaar zijn, dat kan niet als je prijzen doorlopend veranderen. Is het bespreekbaar dat we dit jaarlijks beoordelen?

Ja dit is bespreekbaar. Het doel van de aanpassingen is enerzijds om het risico van inschrijvende partijen te beperken (en daarmee de concessieopdracht commercieel interessant te houden), en anderzijds om te voorkomen dat de bestellers een te hoge prijs betalen. Het aanpassen van de partijen is dus geen noodzaak, maar hiermee beogen wij ruimte in te bouwen om tot een goede prijs te komen. Indien de concessiehouder de prijzen maximaal eenmaal per jaar wil aanpassen is dat zeker een mogelijkheid.

9 Conformiteitenlijst

Voor het mogen wijzigen van prijzen van boeken is het nodig dat die niet vallen onder de vaste boekenprijs. Dus lesmaterialen in boekvorm die kunnen worden voorgeschreven vallen buiten de vaste boekenprijs, maar boeken bedoeld voor vrijwilligers vallen hier wel onder. Is de Stichting hier bekend mee?

Wij zijn slechts op hoofdlijnen bekend met de vaste boekenprijs, daar wij eerder geen Materialen verkocht hebben. Wij verwachten van de concessiehouder hierin de expertise. Wet- en regelgeving moeten vanzelfsprekend worden nageleefd. Wat betreft de vaste boekenprijs, voor zover onze kennis reikt heeft deze wet een cultuurpolitiek om te zorgen voor een breed en divers aanbod door prijsconcurrentie te voorkomen. Het doel van de prijsaanpassingen zoals opgenomen in de conformiteitenlijst en het prijzenblad is tweeledig (waarvan geen enkel doel prijsconcurrentie is). Op basis van de aanbestedingsstukken kunnen de inschrijvende partijen een globale prijsopgave doen, maar na gunning zijn er wellicht nog aanpassingen mogelijk die impact hebben op de prijs. Het doel van de aanpassingen is dan ook enerzijds om het risico van inschrijvende partijen te beperken (en daarmee de concessieopdracht commercieel interessant te houden) en anderzijds om te voorkomen dat de bestellers een te hoge prijs betalen. Het aanpassen van de partijen is dus geen noodzaak, maar hiermee beogen wij ruimte in te bouwen om tot een goede prijs te komen. Wij vernemen graag van concessiehouder tijdens de implementatieperiode welke mogelijkheden er binnen de wet- en regelgeving zijn om te zorgen dat de materialen tegen een redelijke prijs kunnen worden aangeboden aan besteller, om te zorgen voor een breed bereik van de Materialen.

10 Conformiteitenlijst 7

Is het een harde eis dat je driemaandelijks (en later ieder halfjaar) het volledige portfolio beoordeelt en voorstellen doet voor aanpassingen van de uitvoering?

Zoals aangegeven in de conformiteitenlijst punt 7 is een andere frequentie mogelijk als Stichting Lezen en Schrijven en Concessiehouder dat beiden wenselijk achten. Het doel is immers om ruimte in te bouwen voor onzekerheden, welke frequentie daarbij past, kunnen concessiehouder en concessieverlener samen afspreken.

11 Conformiteitenlijst 7

Hoe uitvoerig moet die gewenste benchmark zijn?

We nemen aan dat de vraag betrekking heeft op punt 6 van de conformiteitenlijst. De benchmark moet inzicht bieden in de onderbouwing van de prijsstijging. Dit mag een vergelijking zijn met de stijging van uitgaven van andere aanbieders maar ook een vergelijking van de gewenste prijsstijging met de prijsstijging van arbeid en middelen die nodig zijn om de Materialen te Vervaardigen, samen te stellen, op te slaan en te verzenden.

12 Conformiteitenlijst 9

Wat bedoelt de Stichting met een 'exit plan' en verwacht de Stichting halfjaarlijkse aanpassingen?

Het doel van het exit plan is om te zorgen voor een zo soepel mogelijke overdracht bij een overgang van de overeenkomst naar een andere concessiehouder of bij het om een andere reden beëindigen van de overeenkomst, waarbij concessiehouder en concessieverlener goede afspraken maken en dezelfde verwachtingen hebben. In dit plan wordt beschreven hoe concessiehouder zorgt voor de overdracht van data, processen en kennis op zodanige wijze dat de continuïteit van de dienstverlening wordt geborgd tijdens de overdrachtsfase.

Het Exit plan dient eenmalig te worden vastgesteld en wordt daarna jaarlijks (dus niet halfjaarlijks) bijgesteld waar nodig, om te zorgen dat het plan, op het moment dat het nodig is, nog actueel en bruikbaar is. Het kan goed zijn dat concessiehouder en concessieverlener het exit plan jaarlijks bekijken en besluiten dat er geen aanpassingen nodig zijn.

13 Conformiteitenlijst 11

De termijn van 3 maanden voor de publicatie van een herziening is te kort. Zeker bij materialen met een grotere afzet die je hebt gedrukt (en niet geprint) wil je niet plotseling worden geconfronteerd met de eis voorraad te vernietigen. Dit is in tegenspraak met de wens om duurzaam te ondernemen. We adviseren hierbij deze periode op te rekken naar een jaar en zoveel eerder als mogelijk. Staat de Stichting hier open voor?

Stichting Lezen en Schrijven staat open voor het hanteren van een periode die billijk en redelijk is. Bij de afweging wat billijk en redelijk is wordt rekening gehouden met de wens om geen voorraad te vernietigen en de wens om de herziening binnen acceptabele termijn door te voeren. In de praktijk kan het voorkomen dat het herzien van materialen op korte termijn noodzakelijk is als gevolg van maatschappelijke discussies wanneer teksten in de materialen niet meer voldoen aan de maatschappelijke acceptatie. Dit is de afgelopen vijf jaar één keer voorgekomen, zie ook het antwoord op vraag 11.

14 Leidraad

Deze opdracht is voor rekening en risico van concessiehouder. Wat kan de concessiehouder verwachten van de concessieverlener ten aanzien van toekomstige wensen. Wat is de vrijheid of ruimte van de concessiehouder hierin als de concessieverlener een commercieel niet-aantrekkelijke uitgave in de markt wil zetten?

Aanpassen van het aanbod gebeurt in overleg tussen concessiehouder en concessieverlener. Materiaal dat belangrijk is voor een specifieke kleine doelgroep kan commercieel minder aantrekkelijk zijn maar didactisch van groot belang. Concessiehouder en concessieverlener delen het doel om een zo groot mogelijke doelgroep te bereiken en de materialen betaalbaar te houden. Stichting Lezen en Schrijven zal ernaar streven om deze belangen samen met de concessiehouder in goed overleg af te wegen.

15 Geraamde omzet - Pagina 13 Leidraad

Kunt u een onderverdeling geven van geraamde omzet van € 270.000,00 per jaar. Hoeveel procent hiervan is geraamd voor drukwerk, hoeveel voor handling- en transport en hoeveel voor overige kosten.

De aanbesteding betreft een concessie. Zoals opgenomen in artikel 2a.10 lid 2 Aw 2012, baseert de aanbestedende dienst de berekening van de geraamde waarde van een concessieopdracht op de tijdens de looptijd van de overeenkomst te behalen omzet van de concessiehouder, ex BTW. De onderverdeling van kosten is geheel aan de concessiehouder.

16 Leidraad 12

Er wordt een restrictie gevraagd op het kunnen bestellen van de trainingsmaterialen. Waarom? De trainers zullen zelf wel weten of ze het materiaal wel of niet zelf moeten financieren. Als je wilt dat je materiaal breed gebruikt gaat worden lijkt het ons slim om niet die beperking op te leggen op het trainersmateriaal.

De financiering van het materiaal is niet relevant. De restrictie is erop gericht dat alleen gekwalificeerde trainers in staat zijn om trainingsmateriaal te bestellen om ervoor te zorgen dat trainingen aan vrijwilligers van goede kwaliteit zijn. Het is de bedoeling dat de gekwalificeerde trainers alle mogelijke trainingsmaterialen kunnen aanschaffen. Het zorgen voor meer gekwalificeerde trainers draagt er toe bij dat er meer leermateriaal afgenomen wordt. Stichting Lezen en Schrijven heeft zicht op wie deze trainers zijn. In de data uitwisselingsovereenkomst worden afspraken gemaakt over de gegevensuitwisseling die hiervoor nodig is.

17 Leidraad en conformiteitenlijst

Kan de stichting aangeven wat zij verwacht ten aanzien van het herzien van materialen? Komt dit vaak voor?

Materialen worden gemiddeld eens in de drie jaar geactualiseerd tenzij ontwikkelingen aanleiding geven om dit eerder te doen. Daarnaast worden Materialen alleen Herzien (zie definitie in de leidraad) wanneer dit op basis van maatschappelijke of didactische ontwikkelingen wenselijk is. Dit is sporadisch (het enige voorbeeld van de afgelopen jaren is de pietendiscussie).

18 Leidraad, verkoop

Is de concessiehouder vrij om het aanbod van de Stichting in combinatie met het eigen materiaal aan de man te brengen?

Stichting Lezen en Schrijven verwacht van de concessiehouder dat eens per jaar een marketingplan wordt besproken. Binnen de afspraken van het marketingplan is de concessiehouder vrij om materialen in combinatie aan te bieden.

19 Marketing. Pagina 9 Leidraad

Kunt u aangeven of de kosten voor alle marketingactiviteiten voor rekening van de opdrachtgever zijn.

De aanbesteding betreft een concessie. Kosten en opbrengsten zijn voor rekening van de concessiehouder. Stichting Lezen en Schrijven zal wel de nodige en aanwezig kennis en expertise en het netwerk inbrengen zonder hiervoor een vergoeding te vragen.

20 Marketing - pagina 9 Leidraad

U geeft aan dat u nu geen commerciële of andere marketingactiviteiten uitvoert. Kunt u meer inzicht geven hoe u in de nieuwe situatie dit gaat doen en de rolverdeling hierbij tussen opdrachtgever en concessiehouder. Wordt de benadering van de huidige en potentiële klanten uitgevoerd door medewerkers van Stichting Lezen & Schrijven.

De aanbesteding betreft een concessie. De concessiehouder is verantwoordelijk voor het uitvoeren van de marketingactiviteiten en klantbenadering (huidig en potentieel). In de aanbesteding is beschreven dat tijdens de implementatieperiode afspraken kunnen worden gemaakt op welke wijze kan worden samengewerkt om de kennis van de materie en het werkveld van Stichting Lezen en Schrijven te benutten voor het maken van een marketingplan. Met andere woorden, het is de verantwoordelijkheid van de concessiehouder, maar de Stichting Lezen en Schrijven is bereid om de noodzakelijke en beschikbare kennis en het netwerk te delen.

21 Leidraad, marketing

Is de Stichting beschikbaar ondersteuning te bieden, bijvoorbeeld waar het gaat om het geven van trainingen/webinars over het lesmateriaal?

Stichting Lezen en Schrijven werkt samen met gekwalificeerde trainers die, met gebruik van het trainingsmateriaal van Stichting Lezen en Schrijven, trainingen verzorgen over het gebruik van lesmateriaal. Stichting Lezen en Schrijven kan ondersteunen bij het inzetten van de juiste trainer.

22 Leidraad, marketing

Moeten alle uitingen en acties van concessiehouder ten behoeve van de verkoop van de materialen worden afgestemd met de Stichting?

Stichting Lezen en Schrijven verwacht van de concessiehouder dat eens per jaar een marketingplan wordt besproken. Binnen de afspraken van het marketingplan is de concessiehouder vrij om invulling te geven aan de activiteiten.

23 Leidraad pagina 10	U stelt hier dat de subsidie van Tel mee voor Taal afloopt en dat er op enig moment na 1 januari 2023 geen budget meer is om de artikelen kosteloos ter beschikking te stellen. Kunt u specifieker zijn over de datum wanneer er geen budget meer is?	De subsidie Tel mee voor Taal bevat geen geormerkt deel voor het kosteloos beschikbaar stellen van de materialen. Wel bevat de subsidie een component die het mogelijk moet maken om een structuur te creëren waarbij de materialen tegen betaling kunnen worden aangeboden. Zodra dit is verwezenlijkt zal de subsidie stoppen.
24 Dataovereenkomst	Is de klantdata eigendom van concessiehouder?	De klantdata wordt voor de duur van de overeenkomst eigendom van de concessiehouder. Echter er wordt wel een data uitwisselingsovereenkomst gesloten zodat Stichting Lezen en Schrijven binding houdt met de afnemers met als doel om de producten inhoudelijk verder te kunnen ontwikkelen om het bereik ervan te vergroten.
25 Prijzenlijst	De Stichting staat open voor suggesties voor aanpassing uitvoering om kosten te besparen als dit niet ten koste gaat van de effectiviteit. Staat de Stichting ook open voor andere samenstellingen, sets, digitaal aanbod i.p.v. papier etc.?	Op het prijzenblad staan alle titels die wij momenteel uitgeven. Conform punt 8 uit de conformiteitenlijst is het de bedoeling dat concessiehouder en concessieverlener samen kijken naar mogelijkheden tot kostenreductie, verbetering van de Materialen en het vergroten van duurzaamheid. Het eventueel schrappen van titels of andere samenstellingen, sets, digitaal aanbod i.p.v. papier en dergelijke, maakt hier onderdeel van uit. Op het moment dat de aanpassingen ten koste gaan van de kwaliteit, laat Stichting Lezen en Schrijven zich graag adviseren door Concessiehouder, maar ligt de beslissing bij Stichting Lezen en Schrijven. Dit zal in de praktijk in nauw overleg zijn met de concessiehouder waarbij ook rekening wordt gehouden met de belangen van de concessiehouder. In de besluitvorming houdt Stichting Lezen en Schrijven rekening met de doelstelling om een breed bereik te realiseren, de effectiviteit van de Materialen, een redelijke kostprijs, en andere factoren die van belang zijn.

26 Prijzenblad

Het overzicht bevat veel titels die commercieel niet haalbaar uitgegeven kunnen worden. Is de concessiehouder verplicht om die titels binnen de looptijd leverbaar te houden? Als het antwoord ja is, hoe ziet de Stichting in dat licht de verdiensten voor de concessiehouder, immers aan een titel die niet verkoopt en op de plank ligt heeft de concessiehouder kosten?

Op het prijzenblad staan alle titels die wij momenteel uitgeven. Conform punt 8 uit de conformiteitenlijst is het de bedoeling dat concessiehouder en concessieverlener samen kijken naar mogelijkheden tot kostenreductie, verbetering van de Materialen en het vergroten van duurzaamheid. Het eventueel schrappen van titels maakt hier onderdeel van uit. Voor de titels met een zeer lage opgave hoeft u in het prijzenblad geen prijs op te geven, voor de titels waarvoor wij wel een prijs uitvragen, vragen we u een reële prijs op te geven, rekening houdend met de kosten die u ook heeft. U kunt een toelichting geven in het tabblad onderbouwing in het prijzenblad. Eventuele aanpassingen van titels en/of prijzen zijn onderdeel van overleg tijdens de looptijd van de overeenkomst. Ook is het mogelijk om afspraken te maken over wijzigingen in het bestelproces, zoals het (eventueel voor een hogere prijs) print-on-demand leveren om te voorkomen dat titels met een lage oplage op de plank blijven liggen. Bovengenoemde aanpassingen, waaronder ook in het uiterste geval het uit het assortiment halen van commercieel niet haalbare uitgaven is onderwerp van nauw overleg tussen concessiehouder en concessieverlener, waarbij de eindbeslissing bij concessieverlener ligt.
