

Bijlage: Eisen gesteld aan de Prijs

Toelichting, algemeen

De gemeentelijke projectgroep voor deze aanbesteding heeft gebruik gemaakt van de kennis van de VNG bij het opstellen van het prijsmodel en de eisen gesteld aan “Prijs”.

End User Devices bevinden zich in een sterk fluctuerende prijs- en productmarkt. Ook de behoeften van de aanbestedende diensten en de gebruikers ontwikkelen zich in rap tempo. De uitdagingen die hiermee gepaard gaan zijn enerzijds het op voorhand beschrijven van de vereisten aan producten (specificaties en modellen van typen) en diensten en de bijbehorende voorwaarden en prijzen voor een langere periode en anderzijds het kunnen voorzien in mogelijke prijs- en productherzieningen gedurende de looptijd van de raamovereenkomsten om zo aan de kunnen sluiten bij de behoefte van de aanbestedende dienst én de mogelijkheden in de markt.

- Prijsherziening

Het vastleggen van tarieven voor een bepaald basis- of kernassortiment voor een langere periode wordt door marktpartijen als niet realistisch bestempeld. ICT-hardware bevindt zich namelijk in een markt waarin de modellen en prijzen sterk fluctueren. Fabrikanten geven in de meeste gevallen de tarieven voor maximaal zes maanden af, waarbij vervolgens een forecast geldt voor de daaropvolgende zes maanden.

Een werkelijke marktconforme prijs komt pas tot stand in een concrete deal, waarbij alle specificaties en aantallen daarvan bekend zijn en waarbij er reële concurrentie tussen fabrikanten heeft plaatsgevonden. Daarbij wordt de prijs o.a. bepaald door de definitieve totale omvang van de opdracht (‘deal-grootte’) en de positie van het device ten opzichte van de life-time bij een gegeven set van specificaties en dus niet een geschatte scope (qua aantal en specificaties). Het vastleggen van maximumtarieven voor een langere periode zou er zelfs voor kunnen zorgen dat leveranciers in de uitvoering van de opdracht (door prijswijzigingen bij fabrikanten) hun verplichtingen niet (langer) kunnen nakomen.

Om tegemoet te komen aan deze uitdagingen kiezen we voor prijsherziening gedurende de looptijd van de raamovereenkomst. Voor aanverwante diensten zou daarvoor kunnen worden volstaan met een CBS-prijsindexcijfer. Voor producten is een dergelijk prijsindexcijfer echter niet realistisch gezien de dynamiek van prijzen voor die producten. Schaarste en speculatie zijn, meer nog dan valutaschommelingen, daarin bepalend. Er is in de markt geen geschikt prijsindexcijfer dat de prijsfluctuaties afdekt. Dat betekent in de praktijk dat prijsherziening zal moeten plaatsvinden op basis van de inkoopprijs plus een vooraf overeengekomen opslagpercentage.

- Productherziening

Ook (specificaties en modellen van typen) producten zijn aan veelvuldige wisseling onderhevig. Fabrikanten zijn in de meeste gevallen slechts tot een periode van twaalf maanden in staat de roadmap op hoofdlijnen te schetsen. Ook de behoeften van de aanbestedende diensten evolueren relatief snel in de tijd. Het is daarom in de regel niet mogelijk om de specificaties en modellen van de te leveren producten voor de hele looptijd van de overeenkomst vast te leggen, tenzij de looptijd relatief kort is, bijv. één jaar. Zoals eerder al vermeld komt een werkelijke marktconforme prijs pas tot stand in een concrete

deal, waarbij alle specificaties en aantallen daarvan bekend zijn en waarbij er reële concurrentie tussen fabrikanten heeft plaatsgevonden. Daarom is het lastig om de prijzen voor meerdere jaren vast te leggen. Het is dus noodzakelijk op voorhand al rekening te houden met de mogelijk veranderende behoeften bij aanbestedende diensten en met modelwisselingen vanuit de fabrikant gedurende de looptijd van de raamovereenkomst.

Conclusie

Vanwege het feit dat op voorhand niet te bepalen valt wat de specificaties van de toekomst inhouden, heeft de gemeentelijk projectgroep voor deze aanbesteding ervoor gekozen productherziening gedurende de looptijd van de raamovereenkomst toe te staan, zowel wat betreft modellen als wat betreft de specificaties om zo in zo veel mogelijke mate aan te kunnen blijven sluiten bij de wijzigende behoeften van die aanbestedende diensten en bij het wijzigende aanbod van de fabrikanten. In principe betekent dat dan ook dat de prijzen moeten kunnen worden herzien. Dit met uitzondering van de prijs voor categorie III van perceel 1, waarbij wij u vragen uw prijs voor de gevraagde dienstverlening op te geven. De door u hier opgegeven prijzen staan vast gedurende de vaste looptijd van de overeenkomst en de eventuele optionele verlengingstermijn.

Het gemeentelijke projectteam voor deze aanbesteding heeft op basis van deze kennis ervoor gekozen om recente (specificaties en modellen van typen) producten en diensten in het prijzenblad uit te vragen teneinde tot een vergelijkingswaarde voor prijs te kunnen komen van de verschillende inschrijvingen. Alleen op deze wijze kan de gemeentelijke projectgroep op basis van het gekozen gunningscriterium “Economisch meest voordelige inschrijving” tot gunning aan 1 leverancier per perceel overgaan.

Eisen gesteld aan de Prijs

1.	U vult uw inkoopprijzen en/of opslagpercentages in op het prijzenblad zoals opgenomen als separate bijlage in TenderNed.
2.	Voor de categorie III, uitrol support vult u uw prijs voor de gevraagde dienstverlening in; voor deze categorie vragen wij geen opslagpercentage uit. De door u hier opgegeven prijzen staan vast gedurende de vast looptijd van de overeenkomst en de eventuele optionele verlengingstermijn.
3.	Het all-in bedrag (vergelijkingswaarde) bepaalt de score op het gunningscriterium Prijs.
4.	Vermeld alle geldbedragen in Euro's (€) en exclusief omzetbelasting (BTW).
5.	Alle met de dienstverlening gemoeide kosten zijn verwerkt in de prijs (het opslagpercentage), tenzij anders vermeld.
6.	Kosten die niet in de inschrijving zijn genoemd en niet verdisconteerd zijn in de prijsstelling, maar toch noodzakelijk blijken te zijn voor een goed functioneren van het product of de dienstverlening, zijn voor rekening van de inschrijver.
7.	Het afgeven van negatieve prijzen of prijzen die bij voorbaat -objectief gezien- niet kunnen worden nagekomen is niet toegestaan.
8.	Manipulatieve, onrealistische prijzen zijn niet toegestaan.

9.	Het is niet toegestaan met prijzen te schuiven, zodanig dat voor het ene prijsonderdeel onrealistisch hoge prijzen worden gevraagd en voor het andere prijsonderdeel onrealistisch lage prijzen zijn opgegeven.
10.	Schrijft u in op perceel 1 van deze aanbesteding dan maakt u gebruik van het eerste tabblad van het prijzenblad, schrijft u in op perceel 2 dan maakt u gebruik van het tweede tabblad van de bijlage.
11.	Indien u inschrijft voor beide percelen upload u het door u ingevulde prijzenblad in TenderNed tweemaal, te weten onder de inschrijving voor perceel 1 respectievelijk perceel 2.
12.	De door u aangeboden prijs op het prijzenblad voor perceel 1, is een marktconforme inkoopsprijs voor de omschreven producten (specificaties en modellen van typen) dan wel de dienstverlening. U vult daartoe kolom D van het prijzenblad in.
13.	Indien u inschrijft als fabrikant en/of wederverkoper (reseller) of in samenwerking delen of onderdelen van de End User Devices aanbiedt en levert, vult u de kosten voor uw verwante aanvullende diensten ("value added) in als opslagpercentage voor uw wederverkoop. U vult uw opslagpercentage voor perceel 1 in, in kolom E. Voor perceel 2 vult u uw opslagpercentage in, in kolom D.
14.	De inkoopsprijzen voor de producten (model en type) zoals opgenomen in het prijzenblad gelden voor minstens 3 maanden na ingangsdatum van de overeenkomst. Deze door inschrijver geoffreerde tarieven staan dus vast gedurende eerste 3 maanden van de looptijd van de overeenkomst.
15.	Een concrete inkoopsprijs wordt vastgesteld op basis van een concrete uitvraag (op basis van de specificaties en aantallen) bij distributeurs c.q. fabrikanten. U geeft in het prijsmodel maar ook gedurende de looptijd van de overeenkomst marktconforme prijzen af.
16.	Opdrachtnemer verkrijgt de beste prijs en inkoopvoordelen uit de markt en deze worden aan opdrachtgever doorgegeven. Opdrachtnemer gaat ermee akkoord dat opdrachtgever controles en een actief contractbeheer uitvoert op de door u aangeboden prijzen.
17.	Voor de periode na 3 maanden geldt het volgende; vanwege de energie-, grondstoffen-, en Oekraïne crisis is er in de sector voor End User Devices sprake van sterk stijgende prijzen. Periodiek zullen de aanbestedende dienst en/of haar deelnemers hierover met u willen evalueren. Beoordeeld zal gaan worden of aan de hand van de dan geldende marktomstandigheden de aangeboden prijzen en prijsstijgingen gerechtvaardigd zijn. Zo niet, dan ligt het in de goede rede om eerder doorgevoerde prijsstijgingen (deels) ongedaan te maken.
18.	De door u aangeboden opslagpercentages zijn verrekenprijzen op basis van werkelijk gemaakte kosten en gelden voor alle producten en diensten uit die categorie.
19.	Wij vragen eenzelfde opslagpercentage per categorie. De door u opgegeven opslagpercentages zijn van toepassing op alle producten van welke specificaties en

	modellen van typen dan ook binnen de categorie. De opslagpercentages zijn gedurende de looptijd van de overeenkomst inclusief eventuele optionele verlengingen, "vast".
20.	U kunt een korting verlenen op de door opdrachtgever uitgevraagde producten (specificaties en modellen van typen) en/ of dienstverlening.
21.	Eventuele kosten verbonden aan de implementatieperiode bij aanvang van de overeenkomst worden gedragen door opdrachtnemer.
22.	Het is op straffe van uitsluiting niet toegestaan om de inhoud, opmaak en formules van de spreadsheet Prijsmodel te wijzigen.