

Nota van Inlichtingen 1 - Europese aanbesteding Touchscreens 2023 Noorderbasis

Ref. nr.	Vraag	Antwoord
1	U geeft aan "(...)Opdrachtgever zonder aanmaning of andere voorafgaande verklaring een onmiddellijk opeisbare boete verschuldigd voor elke dag dat de tekortkoming voortduurt. (...)". Hoe hoog is deze boete per dag?	In artikel 11.1 van de algemene voorwaarden is de hoogte van de boete begrensd op maximaal 10 (tien) procent van het factuurbedrag exclusief btw van de betreffende order. Voor deze opdracht geldt een boete van 1 % van het factuurbedrag van de betreffende order voor elke dag dat de tekortkoming voortduurt.
2	Ons inziens stelt u een disproportionele boete. U geeft aan dat Opdrachtnemer onmiddellijk een boete verschuldigd is voor elke dag dat de tekortkoming voortduurt met een maximum van 10% van het factuurbedrag. Dit zou betekenen dat als Inschrijver bijvoorbeeld een bepaalde aansluitkabel niet kan leveren zij een boete dient te betalen die vele malen hoger is dan hetgeen nog niet geleverd is. <u>Wij verzoeken u daarom de boete aan te passen naar een percentage van</u>	Het artikel wordt niet aangepast. Opdrachtnemer mag er vanuit gaan dat Opdrachtgever hier in redelijkheid mee om zal gaan. Doel is om tijdig een werkend Touchscreen op locatie te hebben. Indien de kabel uit uw voorbeeld een stroomkabel is, kan het scherm wel geleverd zijn maar heeft Noorderbasis nog geen werkend Touchscreen.
3	Wij verzoeken u Opdrachtnemer eerst in gebreke te stellen en een termijn te bieden om de tekortkoming te herstellen alvorens de boete onmiddellijk op te eisen. Graag uw akkoord.	Niet akkoord. Gezien de ruimte levertijd (zie PvE eis 56, maximaal 30 werkdagen, tenzij anders overeen gekomen) zijn wij van mening dat er voldoende mogelijkheden zijn om tijdig een passende levertijd overeen te komen.
4	Aanbestedende dienst stelt voor de vragen 2 A4 beschikbaar. Inschrijver snapt de wens voor een zo'n beknopt mogelijke beschrijving, maar gezien het aantal deelvragen verzoeken wij het aantal pagina's bij K2 aan te passen naar 3 A4.	Akkoord. Voor de beantwoording op subgunningscriterium K2 mag inschrijver maximaal 3 A4 gebruiken. De overige voorwaarden blijven ongewijzigd.
5	U geeft aan dat de touchscreens volgens een afschrijvingscyclus na een aantal jaar worden afgeschreven. Hoeveel jaar is dit?	De afschrijvingscyclus bij NoorderBasis is 7 (zeven) jaar.
6	Aanbestedende dienst eist geïntegreerde microfoons in het scherm. Hiermee worden meerdere merken en modellen uitgesloten. Inschrijver verzoekt om eis of om het woord "geïntegreerd" te laten vervallen. Gaat u hiermee akkoord?	Akkoord.

7	Aanbestedende dienst eist dat de prijzen die inschrijver opgeeft de gehele looptijd niet aangepast kunnen worden (op indexatie na). Dit is een disproportionele eis die geen enkele leverancier gestand kan doen. Het is voor inschrijvers niet mogelijk om aan te geven wat de inkoopprijzen over bijvoorbeeld 2 jaar worden. Inschrijver verzoekt dan ook om de prijzen voor maximaal 1 jaar vast te zetten. Gaat u hiermee akkoord? Indien niet, dan ontvangen we graag een toelichting.	Aanbestedende dienst gaat met uw voorstel niet akkoord. Aanbestedende dienst is van mening dat zijn vraag met betrekking tot de prijs geen disproportionele eis is en licht dit als volgt toe. Hardware is de afgelopen jaren (bron: CBS data) goedkoper geworden. Een (exorbitante) prijsstijging valt niet te verwachten. Dit houdt ons inziens in dat een goed geïnformeerde inschrijver een redelijke inschatting kan maken van het te verwachten prijsverloop op basis van historische data en inzicht in de markt. En daarmee een passende calculatie kan maken om zijn prijs voor deze aanbesteding te bepalen. Mochten er zich onvoorziene omstandigheden voordoen die een onvoorzien prijsopdrijvend effect zouden kunnen hebben, dan handelt aanbestedende dienst vanuit goed opdrachtgeverschap en kan inschrijver terugvallen op de bepalingen in het Burgerlijk Wetboek die voor dergelijke situaties zijn bedoeld.
8	Bijlage 3, Eis 10; De aangeboden touchscreens moeten o.a. voorzien worden van het nummer van de keurende instantie van het CE keurmerk. Gaat de opdrachtgever ook akkoord dat dit nummer niet op het scherm zelf vermeld staat, maar dat het certificaat (op verzoek) wel aangeleverd kan worden?	Als alternatief is een certificaat op papier is voldoende, deze dient wel verplicht geleverd te worden bij elk Touchscreen.
9	Bijlage 3, Eis 14; Opdrachtgever geeft aan dat het oude touchscreen moet worden hergebruikt of, wanneer niet dit niet mogelijk is, moet worden gerecycled. De inruilprijs dient aangegeven te worden op het prijzenblad. Mag er vanuit gegaan worden dat de inruilprijs alleen wordt gehanteerd wanneer het scherm is te hergebruiken en niet wanneer deze wordt gerecycled?	Nee, de inruilrijs geldt voor alle oude Touchscreens. Wij verwachten dat u uit elk Touchscreen de voor u en ons maximale economische waarde haalt. En daarmee de impact op het milieu minimaliseert. Naar onze verwachting zal alleen in uitzonderlijke gevallen een scherm kapot zijn. Of een Touchscreen in die gevallen dan hergebruikt na refurbishment of gerecycled moet worden is een afweging die u dient te maken. De wijze waarop u dit doet licht u toe bij subgunningscriterium K3.

10	In 2.3 geeft u een raming van de opdracht waarbij het zwaartepunt qua leveraantallen in het laatste contractjaar verwacht wordt. In 2.4 van het aanbestedingsdocument vermeldt u dat de bij Inschrijving aangeboden prijs geldt voor de totale looptijd van de Raamovereenkomst en ook geldt voor logische opvolger. U geeft daarbij enkel de mogelijkheid om prijzen te indexeren. Het risico van prijsstijgingen door technologische eisen en ontwikkeling, grondstof-, chips en halffabricaatprijzen, schaarste door oorlog, onrust en crises wordt volledig naar de inschrijver verlegt. PIANOo stelt dat u als publieke opdrachtgever belang hebt bij het leveren van de prestatie, maar ook bij een goed functionerende markt waarbij ondernemers niet onder de kostprijs leveren. Te lage prijzen kunnen leiden tot insolventie, tot minder concurrentie op de markt en uiteindelijk tot hogere prijzen. Hierbij schrijft PIANOo dat op basis van de gids proportionaliteit de risico's tussen marktpartijen evenwichtig verdeeld dienen te worden. Daarom verzoeken wij u om een clause op te nemen om dit risico evenwichtig te verdelen. Dat kan bijvoorbeeld door na gunning het verdienmodel transparant te maken en dat verdienmodel bij prijswijzigingen te blijven hanteren waardoor er bij onvoorziene prijsstijgingen zoals hiervoor benoemd geen misbruik van de marktontwikkelingen gemaakt wordt, er een gezonde prijs voor opdrachtgever wordt gehanteerd waarbij opdrachtgever ook profiteert van prijsdalingen en er geen goede balans is tussen goed opdrachtgeverschap vs. ondernemingsrisico. Is opdrachtgever bereid om hiervoor een clause op te nemen?	Niet akkoord. Aanbestedende dienst is zich bewust van zijn positie als opdrachtgever en heeft uiteraard baat bij een goed functionerende markt. Daarom wordt zeker goed gekeken naar risico's en de verdeling van deze risico's. In uw vraag wijst u op het risico op prijsstijgingen door technologische eisen en ontwikkeling, grondstof-, chips en halffabricaatprijzen, schaarste door oorlog, onrust en crises. Dit zijn in algemene termen benoemde risico's, die zich zouden kunnen voordoen. Elke aanbesteding kent zijn eigen risico's en daarmee is dit altijd maatwerk. In deze aanbesteding hebben wij geen aanleiding gezien voor het op voorhand toepassen van een risicoregeling, anders dan de wettelijke bepaling waar een inschrijver zich altijd op kan beroepen (zoals artikel 6:258 van het Burgerlijk Wetboek). Onze overwegingen daartoe zijn als volgt: - Aanbestedende dienst heeft geen redenen om aan te nemen dat de prijs van Touchscreens de komende vier jaar onevenredig hard zou stijgen. Wanneer we de CBS cijfers volgen, zien we juist een daling van de prijs van hardware de afgelopen (crisis)jaren. - Aanbestedende dienst overweegt dat in deze wijze van uitvragen het geen feit is dat prijzen stijgen door hogere technologische vereisten. Die vereisten blijven immers gelijk (minimaal PvE niveau). Derhalve is het geen gegeven dat de inschrijver persé 'state of the art' hoeft te leveren. Opdrachtgever en opdrachtnemer bespreken voor de levering van het laatste contractjaar juist over wat er op dat moment te leveren valt (tegen de condities die we hebben afgesproken). Aanbestedende dienst verwacht dat er tegen hetzelfde prijsniveau (iets) betere technogie te leveren is. Wij beseffen ons dat als we over drie jaar technologisch gezien hele andere wensen of state-of-the art oplossingen willen die niet in de prijs passen, we de overeenkomst moeten opzeggen en een nieuwe aanbestedingsprocedure starten. Dit is niet onze verwachting. Tot slot. Het feit dat wij een vaste prijs vragen betekent ons inziens niet dat de ondernemer onder de kostprijs hoeft te leveren. Het is aan de ondernemer om zijn prijsniveau te bepalen.
----	---	---