

---

**Nota van inlichtingen Aanbesteding MGR Rijk van Nijmegen "Werkplek apparatuur, Mobiele telefonie en gerelateerde accessoires, software en dienstverlening"**

---

**Aanbesteding:** Aanbesteding MGR Rijk van Nijmegen "Werkplek apparatuur, Mobiele telefonie en gerelateerde accessoires, software en dienstverlening"  
**Aanbestedende Dienst:** Modulaire Gemeenschappelijke regeling Rijk van Nijmegen  
**Referentie:** MGR-ICT-2023-10

**Toelichting:**

**Ref.nr.** 161  
**Onderwerp:** Vraag 148 – Nota van Inlichtingen 2024-01-18

**Vraag:**

"In uw antwoord op vraag 148 geeft u aan dat u niet akkoord gaat met de voorgestelde werkwijze door Inschrijver en verwijst u naar de beantwoording van 'overige vragen' over dit onderwerp.

Zo geeft u in uw beantwoording op vraag 144 aan: 'Niet akkoord, antwoord blijft gehandhaafd. De PV is achteraf de inkooporder vooraf. Met de PV is er een gesloten administratie.'

Inschrijver begrijpt dat u een gesloten administratie wenst en heeft daarom 2 mogelijkheden om er alsnog voor te zorgen dat dit bereikt wordt.

**Mogelijkheid 1:**

Aangezien onze chauffeurs werken volgens een strak tijdschema is het niet mogelijk dat onze chauffeur langer dan 5 à 10 minuten blijft wachten.

Kunt u daarom bevestigen dat uw ontvanger binnen 5 minuten de inhoud van de levering controleert op de basis van de pakbon en de prestatieverklaring ondertekend?

Wij zorgen er vervolgens voor dat de Prestatieverklaring samen met de factuur naar u gestuurd wordt.

Zo niet dan verzoekt Inschrijver akkoord te gaan met mogelijkheid 2: Na levering door onze chauffeurs heeft u 3 dagen (langer of korter in overleg) de tijd om de prestatieverklaring naar ons toe te sturen.

Wij zorgen er vervolgens voor dat de Prestatieverklaring samen met de factuur naar u gestuurd wordt.

Door deze werkwijze heeft u de tijd om de levering in alle rust te controleren op het moment dat het uw medewerker schikt, loopt onze chauffeur geen vertraging op en heeft u een gesloten administratie.

Graag uw akkoord op mogelijkheid 1 of 2. Zo niet, dan verzoekt Inschrijver

u om een passende en realistische uitvoerbare werkwijze voor te stellen."

**Antwoord:**

De Prestatieverklaring mag ook digitaal aangeleverd worden en de chauffeur hoeft hier niet op te wachten.

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken

P2 Perceel 2 - Telefonie

**Beantwoord op:** 2 feb. 2024

**Label:** Contract

**Ref.nr.**

162

**Onderwerp:**

Vraag 151 – Nota van Inlichtingen 2024-01-18

**Vraag:**

"In uw antwoord op vraag 151 van de Nota van Inlichtingen verwijst u naar het antwoord op vraag 123.

Hierin stelt u: 'Niet akkoord, met het stellen van een minimum zullen veel gegadigde op dit percentage gaan zitten en is er dus geen marktwerking. Hiermee vervalt dus dan ook gelijk een gunningscriteria. Aangezien de OG veel verwacht van een gegadigde kan er dus bijna niet met een extreem laag percentsatge worden ingeschreven.'"

U heeft in beide Nota van Inlichtingen meerderde vragen van verschillende Inschrijvers over een minimaal opslagpercentage naast u neergelegd. Hierbij geven we u 3 redenen waarom wij u met klem adviseren om over te gaan op een minimaal opslagpercentage.

**Reden 1:**

In uw antwoord op vraag 123 geeft u aan dat het bijna niet mogelijk is om met een extreem laag percentage ingeschreven wordt, omdat u veel van Inschrijver verwacht. Het is daardoor niet duidelijk wat wel en niet wordt geaccepteerd (niet transparant). Daarnaast is het onmogelijk om een maximale score op prijs te behalen, aangezien Inschrijver altijd puntenaftrek krijgt op het door haar aangeboden opslagpercentage (-5 voor elke procent).

**Reden 2:**

Het minimum percentage dat wordt geaccepteerd is 0,1%. Hierdoor zal met de huidige formule altijd een aftrek zijn. Inschrijvers kunnen dus nooit de maximale score op Prijs ontvangen.

**Reden 3:**

Door alle onduidelijkheid is een minimum gewenst. U eist meerdere kostenverhogende eisen en het is voor Inschrijver niet duidelijk hoe Aanbestedende dienst gaat beoordelen wanneer een opslagpercentage wel of niet wordt geaccepteerd (wanneer is een percentage extreem laag). Door een

minimum te stellen voorkomt u onduidelijkheid en eventuele onenigheid over de geldigheid van de gunning.

Graag verzoeken wij u met klem om alsnog uw antwoord te herzien en een minimum opslagpercentage van 4% te hanteren. Indien u niet akkoord gaat met dit voorstel, dan verzoeken wij u een ander voorstel te doen voor het minimale opslagpercentage dat geaccepteerd gaat worden."

**Antwoord:**

"In uw vraag stelling geeft u de AD geen andere mogelijkheid dan het hanteren van een opslag percentage, het kan kiezen tussen percentage en deze motiveren. De AD geeft echter nogmaals aan dat het uw voorstel niet overneemt.

De AD wenst geen minimum te hanteren. De AD wil complete mededinging. De motivatie hiervan is reeds gedaan en voldoende onderbouwd. Wat geaccepteerd wordt en wat niet is door de AD niet benoemd in de beantwoording, dat zou namelijk wijzen op een minimum. De AD accepteert elk percentage. De AD gaf alleen aan dat dat het haast onmogelijk was aangezien de verwachtingen.

Alle partijen hebben dezelfde kan op de opdracht. Er is idd geen maximale score te behalen. Dat is een bewuste keuze van de AD.

U claimt onduidelijkheid, daar is in de diverse nota's niets van gebleken. Men wil graag een minimum en de AD heeft dat gemotiveerd afgewezen. Dat er onduidelijkheid komt bij gunning kan de AD niet plaatsen. Een percentage en de formule is helder. Hoe daar onduidelijkheid kan uit ontstaan is niet helder.

"

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie  
**Beantwoord op:** 2 feb. 2024  
**Label:** Contract

**Ref.nr.**  
163

**Onderwerp:**  
Vraag 132 – Nota van Inlichtingen 2024-01-18

**Vraag:**

"In uw antwoord op vraag 132 geeft u aan: 'Niet akkoord, antwoord blijft gehandhaaft'.

U vraagt binnen dit contract één algemeen opslagpercentage uit voor alle productgroepen binnen de scope (voor zowel perceel 1 als perceel 2). Daarnaast vraagt u ook aan Inschrijver om 3 jaar NBDO-garantie te bekostigen uit dit percentage. Dit is simpelweg niet mogelijk.

Inschrijver wil dit onderbouwen met de volgende 3 voorbeelden:

**Voorbeeld 1:**

De prijs voor garantie uitbreiding is per productgroep, merk en of type anders. Dit moet nu bekostigd worden uit een vast opslagpercentage. Voor laptops zijn de kosten voor 3 jaar NBDO-garantie procentueel een veel groter deel van de inkoopprijs van de hardware dan bijvoorbeeld bij een desktop. Echter, mogen voor deze producten wel hetzelfde opslagpercentage gehanteerd worden.

**Voorbeeld 2:**

Sommige producten hebben standaard al een 3 jaar garantie en hoeft alleen dus de uitbreiding naar NBDO afgedekt te worden. Andere producten hebben standaard maar 2 jaar garantie, waar dus 1 jaar bij moet komen + de uitbreiding naar NBDO. Het is voor Inschrijver onmogelijk om een uniform percentage te hanteren die alle productgroepen, merken en of types dekt.

**Voorbeeld 3:**

Wanneer 3 jaar NBDO-garantie uit het opslagpercentage bekostigd moet worden, zou iedere inschrijver een minimum opslagpercentage van 10%+ moeten hanteren om enkel de kosten van de 3 jaar NBDO-garantie te kunnen bekostigen. Dat is waarschijnlijk ook niet gewenst voor gemeente Nijmegen.

Om deze redenen willen wij u alsnog met klem verzoeken dat de 3 jaar NBDO-garantie niet bekostigd hoeft te worden door het opslagpercentage en dat u deze garantie buiten het opslagpercentage laat vallen. Met andere woorden, door dit buiten het opslagpercentage te laten vallen zorgt u ervoor dat u dit voor inkoopprijs kan inkopen, zonder dat het vermenigvuldigd wordt met het opslagpercentage.

Graag uw akkoord. Zo niet dan verzoekt Inschrijver u om met een tegen voorstel te komen."

**Antwoord:**

"De AD past de eis aan zodat de garantie een optie is in de offerte fase. Daarin dient gegadigde aangeven wat de standaard on-site of haal en breng service is en de maximale verlengtijd die mogelijk is bij de betreffende leverancier. De garantie/care pack valt dus na heroverweging NIET meer binnen het opslagpercentage."  
"

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie  
**Beantwoord op:** 2 feb. 2024  
**Label:** Contract

**Ref.nr.**                      **Onderwerp:**

164

Art. 13.3 GIBIT

**Vraag:**

"In artikel 13.3 van de GIBIT heeft u de aansprakelijkheid voor persoons- en zaakschade beperkt tot EUR 1.250.000 per gebeurtenis. Echter, er is geen jaarlijkse beperking op deze aansprakelijkheid vastgesteld.

Voor inschrijvers is het onmogelijk om zich te verzekeren tegen een dergelijke ongelimiteerde aansprakelijkheid, wat aanzienlijke risico's voor hun bedrijfsvoering met zich meebrengt.

Daarom verzoekt inschrijver u dringend om ook een jaarlijkse beperking op de aansprakelijkheid voor persoons- en zaakschade in te stellen, zodat de risico's voor de inschrijver beter beheersbaar zijn. Een gangbaar bedrag voor een dergelijke beperking is EUR 2.500.000 per jaar.

Graag uw akkoord. Indien u niet akkoord bent, verzoekt inschrijver dit te motiveren."

**Antwoord:**

"Dat zou betekenen dat er dus voor mogelijke gebeurtenissen (na de 2,5milj) geen dekking is. Dat is voor de AD geen optie.

Het betreft een eis uit de GIBIT die in gezamenlijkheid met de markt is vastgesteld. Uw voorstel wordt niet overgenomen."

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie

**Beantwoord op:** 2 feb. 2024

**Label:** Contract

**Ref.nr.**

165

**Onderwerp:**

Art. 13.4 GIBIT

**Vraag:**

"In artikel 13.4 van de GIBIT heeft u de aansprakelijkheid voor overige schade beperkt tot 20 keer de Jaarvergoeding. Gezien de potentiële jaarlijkse contractwaarde zou dit betekenen dat de aansprakelijkheid wordt beperkt tot ongeveer EUR 150.000.000 per jaar.

Een dergelijk hoge aansprakelijkheid is buitengewoon onevenredig in verhouding tot de omvang van deze opdracht. Inschrijver verzoekt u daarom om een meer evenwichtige aansprakelijkheidsregeling op te nemen voor een betere risicoverdeling.

Inschrijver stelt voor om de aansprakelijkheid voor overige schade te beperken tot EUR 2.500.000 per jaar en EUR 5.000.000 per jaar.

Graag uw akkoord. Indien u niet akkoord bent, verzoekt inschrijver dit te motiveren."

**Antwoord:**

"Graag notie nemen van de garantieomzet en maximale contractwaarde uit paragraaf 1.26 uit de leidraad. Dit zijn bedragen van de gehele looptijd.

Dat zou wederom betekenen dat er dus voor mogelijke gebeurtenissen geen dekking is.

Uw voorstel wordt niet overgenomen."

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie

**Beantwoord op:** 2 feb. 2024

**Label:** Contract

**Ref.nr.**  
166

**Onderwerp:**  
Art. 14.2 GIBIT

**Vraag:**

"In artikel 14.2 van de GIBIT heeft u bepaald dat inschrijvers zich moeten verzekeren voor een bedrag dat gelijk is aan de waarde van twee gebeurtenissen zoals omschreven in de artikelen 13.3 en 13.4 van de GIBIT.

Gezien de potentiële jaarlijkse contractwaarde betekent dit dat inschrijvers verzekerd moeten zijn voor een bedrag van EUR 150.000.000 per jaar.

Deze verzekeringseis is aanzienlijk hoger dan de verzekeringen die inschrijvers in deze markt doorgaans afsluiten. Inschrijvers zouden hierdoor een aanvullende verzekering moeten afsluiten.

Dit zou aanzienlijke onredelijke kosten met zich meebrengen die niet in verhouding staan tot de omvang van deze opdracht.

De inschrijver verzoekt u daarom nogmaals om de verzekeringseis aan te passen naar een meer gebruikelijk en evenredig bedrag. Inschrijver stelt voor om de verzekeringseis aan te passen naar EUR 2.500.000 per gebeurtenis en EUR 5.000.000 per jaar.

Graag uw akkoord. Indien u niet akkoord bent, verzoekt inschrijver dit te motiveren."

**Antwoord:**

"Graag notie nemen van de garantieomzet en maximale contractwaarde uit paragraaf 1.26 uit de leidraad. Dit zijn bedragen van de gehele looptijd.

Dat zou wederom betekenen dat er dus voor mogelijke gebeurtenissen geen dekking is.

Uw voorstel wordt niet overgenomen."

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie  
**Beantwoord op:** 2 feb. 2024  
**Label:** Contract

**Ref.nr.**  
167

**Onderwerp:**  
Klacht naar aanleiding van NVI

**Vraag:**

1. U eist in eis E57 dat gegadigde 3 jaar on-site of haal en breng service aanbiedt. Zoals in de nota van inlichtingen (vraag 27, 30, 86, 87, 132, 133 en 137) uitgelegd kunnen gegadigden dit enkel borgen indien de fabrikant deze duur en de vorm van support aanbiedt. Gegadigde bepaalt niet de garantievoorwaarden en -periode van de fabrikant maar koopt dit bij de fabrikant of distributeur in en levert dit 1-op-1 door aan de aanbestedende dienst.

**Antwoord:**

Heroverwegend zal de garantie aangepast worden naar een optie in de offerte fase. Daarin dient gegadigde aangeven wat de standaard on-site of haal en breng service is en de maximale verlengtijd die mogelijk is bij de betreffende leverancier.

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie  
**Beantwoord op:** 2 feb. 2024  
**Label:** Contract

**Ref.nr.**  
168

**Onderwerp:**  
Klacht naar aanleiding van NVI

**Vraag:**

2. Doordat de garantie/care pack bij de fabrikant of distributeur wordt ingekocht dienen deze kosten onderdeel te zijn van de inkoopprijs. De kosten van de garantie/care pack verschilt per type device namelijk sterk. Het is dan ook disproportioneel dat gegadigde het risico van sterke prijsverschillen moeten dragen door deze kosten te verdisconteren in het opslagpercentage. Bovendien is het zeer ongebruikelijk in de markt om kosten voor garantie in het opslagpercentage uit te vragen.

**Antwoord:**

Heroverwegend zal de garantie aangepast worden naar een optie in de offerte fase. Daarin dient gegadigde aangeven wat de standaard on-site of haal en breng service is en de maximale verlengtijd die mogelijk is bij de betreffende leverancier. De garantie/care pack valt dus na heroverweging NIET meer binnen het opslagpercentage.

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie  
**Beantwoord op:** 2 feb. 2024  
**Label:** Contract

**Ref.nr.**  
169

**Onderwerp:**  
Klacht naar aanleiding van NVI

**Vraag:**

3. U eist in eis E47 bij iedere factuur een prestatieverklaring te ontvangen, anders wordt de factuur niet betaald. Zoals in de nota van inlichtingen (vraag 3, 31, 69, 70, 144, 145 en 148) uitgelegd is de prestatieverklaring niet mogelijk binnen gegadigden geautomatiseerde processen. Omdat het een geautomatiseerd proces is kunnen hier geen unieke documenten aan worden toegevoegd. Gegadigde voorziet hierin op een andere manier. Door het plaatsen van een inkooporder geeft u akkoord voor de levering van producten. Bij dienstverlening on-site zal er een opdracht bon getekend worden, zodat dienstverlening op locatie daadwerkelijk naar tevredenheid van aanbestedende dienst is verricht.

**Antwoord:**

De motivatie van de AD mag als helder verondersteld te worden aangezien u hier inhoudelijk niet op ageert. U geeft aan dat het binnen uw processen niet mogelijk is. In het PvE staat echter: "Een kopie van de prestatieverklaring wordt digitaal of als bijlage bij de factuur gevoegd.". Er wordt dus door de AD niet gevraagd om hem alleen fysiek aan de factuur te voegen. Er wordt zelfs een alternatief aangegeven dat het digitaal kan. Dit wordt niet als een disproportionele eis bevonden en biedt genoeg ruimte voor gegadigde om hier een passende oplossing voor te vinden. Uw klacht wordt dan ook als niet gegrond beoordeeld.

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie  
**Beantwoord op:** 2 feb. 2024  
**Label:** Contract

**Ref.nr.**  
170

**Onderwerp:**  
Klacht naar aanleiding van NVI

**Vraag:**

4. U eist in eis E15 dat serienummers op de pakbon moeten staan. Zoals in de nota van inlichtingen (vraag 36 en 134) uitgelegd is dit voor gegadigden niet mogelijk. Distributeurs en resellers scannen producten af op een (artikel) nummer op basis van de pakbonlijst, welke wordt toegevoegd bij de zending. Hierbij worden de serienummers gekoppeld aan de order zodat deze correct wordt overgenomen op de factuur. Echter wordt na afschannen van de pakbonlijst niet nogmaals een pakbon met serienummers uitgeprint omdat dit onnodig, extra belastend en niet geautomatiseerd verwerkt kan worden. Gezien alle resellers in Nederland inkopen bij distributeurs kan geen gegadigde aan deze eis voldoen. Gegadigden voorzien hierin op een andere manier, bijvoorbeeld middels een CMDB-registratie die is bijgewerkt voor levering.

**Antwoord:**

Heroverwegend zal de AD de eis aanpassen naar: Bij levering wordt er een kopie van de CMDB-registratie digitaal of als bijlage bij de pakbon bijgevoegd waarop merk, type, serienummer, Inkooporder nummer zoals aangeleverd bij opdrachtverstrekking en leverdatum van de geleverde producten zijn vermeld.

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken  
P2 Perceel 2 - Telefonie  
**Beantwoord op:** 2 feb. 2024  
**Label:** Contract

**Ref.nr.**  
171

**Onderwerp:**  
eis van SROI van 5% van de opdrachtwaarde

**Vraag:**

Hoewel de vragenrondes reeds gesloten zijn, heeft Inschrijver een dringend verzoek. Het betreft uw eis van SROI van 5% van de opdrachtwaarde. Diverse inschrijvers hebben hier vragen over gesteld en deze zijn steeds afgewezen.

Inschrijver heeft uitvoerig onderzoek gedaan op welke wijze zij invulling kan geven aan uw SROI-eis, ook via 'iets unieks' zoals u in NVI-vraag 124 antwoordde. Onze conclusie is dat hier op geen enkele wijze aan kan worden gedaan en dat hier echt sprake is van een disproportionele eis.

In dat licht geeft Inschrijver u graag het volgende mee:

- Volgens de VNG wordt bij arbeidsextensieve opdrachten -als er al een SROI-eis wordt gesteld- een percentage van 2% als norm beschouwd. De onderhavige opdracht is zeer arbeidsextensief omdat de opdracht voor minimaal 90% van de omzet uit leveringen bestaat.
- Vorige week is gepubliceerd de vergelijkbare aanbesteding van gemeente Tilburg. Vergelijkbaar qua producten en ook qua dienstverlening. Bij deze aanbesteding wordt zelfs geen enkele SROI-eis gesteld. Bovendien hanteert gemeente Tilburg voor elke inschrijver een opslagpercentage van 3%,

waaruit duidelijk blijkt dat een dergelijke opdracht arbeidsextensief is. Zie ook tenderned <https://www.tenderned.nl/ondernemersplatform/aanbesteding/449623>

- Inschrijver is een kleinere organisatie en alhoewel gunning van deze opdracht zal leiden tot extra arbeidsplaatsen is het (i) qua waarde nog lang niet voldoende om aan de 5% eis te voldoen en (ii) onmogelijk om dat alleen maar in te vullen met medewerkers uit de SROI-doelgroep.

- Dat het bij de vorige aanbesteding wel is geaccepteerd, ziet Inschrijver niet als geldige reden om deze eis weer te stellen. Kunt u niet beter richten op kwaliteit dan op kwantiteit. Een vast contract geeft immers meer waarde dan 5 kortdurende, tijdelijke contracten.

- Inschrijver zou haar opslagpercentage kunnen verhogen om zodoende extra marge te creëren waarmee de SROI-verplichting kunstmatig kan worden ingevuld, maar zal zich daarmee volledig uit de marktprijzen en nooit kans maken op gunning. Indien u een minimaal opslagpercentage van bijvoorbeeld 5% zou hanteren, dan zou de 5% SROI-eis nog wel te onderbouwen zijn. Maar u stelt geen minimum en ervaring leert dat er dan zal worden ingeschreven met veel lagere opslagpercentages, wellicht zelfs onder de 1%.

Onze conclusie is derhalve dat de SROI-eis echt disproportioneel is. Wij verzoeken u daarom nogmaals dringend om deze eis te heroverwegen.

**Antwoord:**

U vraagt een heroverweging van het percentage van de SROI eis.

De Aanbestedende Dienst kan u als volgt berichten en dat is dat de eis wordt bijgesteld naar 2% van de opdrachtwaarde.

**Percelen:** P1 Perceel 1 - Werkplekken

P2 Perceel 2 - Telefonie

**Beantwoord op:** 2 feb. 2024

**Label:** Contract