

Ref. nr.	Onderwerp	Vraag	Antwoord
35	Prijzenblad	In het belang van de school vragen wij u opnieuw aandacht voor het prijzenblad: A. Het is voor ons niet helder onder welke categorieën in het prijzenblad wij de voorkomende leermiddelen mogen scharen. Om eventuele onduidelijkheden of misverstanden na gunning van het contract te voorkomen, mogen we ervan uitgaan dat: (1) de categorie digitale leermiddelen inclusief licenties alle digitale leermiddelen omvat die niet als onderdeel van een combinatie aangeboden worden; (2) de categorie methodepakketten (leren/of werkboeken inclusief licenties van een methode) alléén methodeabonnementen en werkboeken met een licentie omvat; (3) de categorieën folioleermiddelen alle folioleermiddelen omvat die geen onderdeel zijn van een combinatie (dus alle leerboeken, werkboeken en leerwerkboeken zonder licentie die geen deel uitmaken van een methodeabonnement of van een licentie-foliomodel); (4) dat de categorie leermiddelen licentie-foliomodel (lifo) alle lifo-methoden omvat (waaronder alle FLEXmethoden van Noordhoff, MAX-methoden van Malmberg en LRN-line-methoden van Thieme)? BDaarnaast vragen wij u opnieuw aandacht voor de weging in het prijzenblad, naar aanleiding van onze vraag 5 in NVI 1. Uitgaande van onze aanname in A, heeft u in uw prijzenblad voor de categorie 'methode pakketten (leer-en/of werkboeken inclusief licenties van een methode)' een behoorlijk zware weging toegekend die vrij sterk verschilt van uw huidige bestedingen (wij zijn uw huidige leverancier). Methode abonnementen worden slechts nog incidenteel afgenomen omdat uitgevers ze nauwelijks nog aanbieden en ook het aandeel werkboeken met een licentie dat de school afneemt reflecteert -bij lange na- niet de weging die er nu aan wordt gegeven. Maar belangrijker nog is dat het opnemen van deze regel als belangrijkste prijselement nadelig werkt voor de school. Dat is omdat de gunning nu in belangrijke mate bepaald wordt door de korting op deze artikelen, terwijl die in de praktijk weinig of minder worden aangeschaft. Er is dan ook sprake van een zogenaamde hefboom in de weging van het prijzenblad, die de school mogelijk niet ten goede komt. Daarom nogmaals de vraag: past u het gewicht ervan dan aan zodat dat gewicht past bij de (geringe) afname ervan gedurende de looptijd van de overeenkomst? Wij zien graag een nieuw prijzenblad tegemoet.	A. Uw aanname is juist. Dit zijn de categorieën die Opdrachtgever uitvraagt in het prijzenblad. B. Opdrachtgever dankt u voor het onderzoek naar de huidige bestedingen. Echter is dit volgens Opdrachtgever een reële verdeling van de aantallen. Opdrachtgever kiest er dus voor om het huidige prijzenblad aan te houden.