Aanbesteding:	Licentie Software Provider (LSP)
Aanbestedende Dienst:	Gemeente Lelystad
Referentie:	-

Toelichting:

Ref.nr.	**Onderwerp:**
67	NvI-1 V&A 58

Vraag:
Aanbestedende dienst vraagt om een onderbouwing van ons standpunt aan de hand van een concreet voorbeeld. In dit kader schetsen wij twee situaties:

In situatie 1 koopt de broker de licentie direct bij de vendor en levert deze door aan de aanbestedende dienst. Stel dat de prijs voor de licentie EUR 100,00 is en broker inschrijft voor een opslagpercentage van 1%. Aanbestedende dienst betaalt in dat geval EUR 101,00 aan de broker.

In situatie 2 koopt de broker de licentie bij een distributeur die de licentie bij de vendor koopt. Stel dat de prijs van de licentie wederom EUR 100,00 is. De distributeur levert de licentie aan de broker tegen een opslag van 3% en dus tegen een prijs van EUR 103,00. De broker en distributeur spreken af dat aan de achterkant de helft van die 3% marge terugvloeit naar de broker (dit heet een kick-backfee), en de broker levert de licentie door aan de aanbestedende dienst tegen diezelfde prijs van EUR 103,00. Vanwege die afspraak met de distributeur kan de broker de aanbesteding inschrijven met 0% marge, immers, ze krijgt als kick-backfee 1,5% retour van de distributeur.

Kortom: de broker schrijft in tegen 0% marge en daarmee een grotere winkans, terwijl de aanbestedende dienst uiteindelijk meer betaalt voor de licentie (EUR 101,00 tegen EUR 103,00) en de broker 1,5% marge maakt op dezelfde licentie.

Deze niet-transparante prijsverhoging kan worden voorkomen door, zoals wij in V&A 28 stelden, de prijs van de vendor als uitgangspunt te nemen, zonder opslag van derden.
Door deze aanpak is aanbestedende dienst verzekerd van éénduidige pricing en een level playing field tussen de verschillende aanbieders bij de inschrijving op de tender.

Graag alsnog uw akkoord om de prijs van de vendor als uitgangspunt te nemen, zonder opslag van derden.

Antwoord:
Bedankt voor uw uitleg. Aanbesteder begrijpt het voorbeeld en bevestigt dat, zoals in V&A 28 en V&A 58 is aangeraden, voor de berekening van de opslag de prijs van de Software-vendor als uitgangspunt dient te worden genomen, zonder opslag van derden. Een distributeur of reseller die eventueel aan de keten wordt toegevoegd tussen de Software-vendor en de broker, mag in geen geval prijsverhogend werken.

Beantwoord op: 08-11-2022
Label: Proces