

Nota van Inlichtingen 2 Kantoorartikelen

Deze nota van inlichtingen maakt hiermee integraal onderdeel uit van het beschrijvend document van de Europese aanbesteding Kantoorartikelen met aanbestedingskenmerk R0003001.

		Vraag	Antwoord
Nr.	Overige		
1	K1 Plan van Aanpak (bladzijde 19 Deel A Beschrijvend document)	In Deel A beschrijvend document Kantoorartikelen – 2023 geeft u aan: "De demo omgeving dient volledig overeen te komen met de werkelijke bestelomgeving welke na gunning beschikbaar zal worden gesteld." Het is echter niet mogelijk om de demo omgeving exact hetzelfde te laten zijn als tijdens het contract straks. Bijvoorbeeld de prijzen die in de offerte worden aangeboden kunnen nog niet in de demo worden verwerkt. De functionaliteiten van de webshop zijn wel hetzelfde. Gaat u ermee akkoord dat de webshop niet exact hetzelfde is?	Hiermee wordt inderdaad bedoeld dat de functionaliteiten volledig overeen komen. Dit om te voorkomen dat er zeer mooie demo omgevingen gebouwd worden die niet overeen komen qua functionaliteiten met de werkelijke bestelomgeving tijdens de duur van de overeenkomst. De getoonde artikelen en prijzen hiervan mogen uiteraard wel afwijken van de werkelijke bestelomgeving.
2	Bijlage 5 Afnameoverzicht	Inschrijver mist op dit moment cruciale informatie voor het opstellen van een offerte, zoals de aantallen per individueel artikel en exact afgenomen aantallen per toner/inktjet. Zonder deze informatie kunnen we niet inschrijven. Omdat we de antwoorden van de nota van inlichtingen 28 augustus pas ontvangen, kunnen we vanaf die datum pas beginnen met het opstellen van een aanbieding. Het is voor inschrijver niet mogelijk om tussen 28 augustus en 8 september een aanbieding op te stellen. We willen u daarom vragen de deadline voor het indienen van een inschrijving uit te stellen met twee weken naar 22 september. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, dan kan inschrijver helaas geen inschrijving doen.	In de bijlage een overzicht met aantallen per individueel artikel. Wij vinden het uitstellen met twee weken té lang, omdat onze deadline en beoordelingstijd dan té kort gaat worden, wij kunnen akkoord gaan met een uitstel van één week, dan wordt de uiterlijke inschrijfdatum 15 september vóór 16:00 uur
3	Bijlage 2 Prijzenblad	Wanneer u ervoor kiest om vast te houden aan het aanbieden van A-merken. Kunt u bevestigen dat als iemand een huismerkartikel als A-merk aanbiedt, betreffende inschrijver wordt uitgesloten?	Nee, het is in het prijzenblad niet mogelijk om in de kolom voor de prijsstelling een alternatief aan te bieden. In de prijslijst dienen de prijzen opgegeven te worden van het expliciet uitgevraagd artikel (merk en type). Bij inschrijving wordt akkoord gegaan met de in de aanbesteding gestelde vereiste. STC Group gaat er dan ook vanuit dat de hier opgegeven prijzen tijdens de duur van de overeenkomst gelden als de te hanteren prijzen bij de aanschaf van een dergelijk artikel en zal opdrachtnemer hier vanuit de contractuele afspraken ook aan houden.
4	Bijlage 5 Afnameoverzicht	Zou u kunnen aangeven hoe het papier wordt afgenomen? Hoeveel keer per pallet en hoeveel keer per doos?	Wij nemen zo goed als alle bestellingen per pallet af, alleen voor de twee kleinere locaties wil het heel incidenteel nog wel eens <u>voorkomen dat we per doos bestellen</u>
5	Bijlage 2 Prijzenblad	In het antwoord op vraag 40 uit NVI 1 zegt u "... de nettoprijzen in kolom H wordt niet meegenomen in de beoordeling, maar geeft de inschrijver de mogelijkheid om inzicht te geven in alternatieve mogelijkheden voor de aangegeven A-merken." Wij vragen u om kolom H uit het prijzenblad te verwijderen omdat dit kan leiden tot een subjectieve beoordeling op het subgunningscriterium kwaliteit. Gaat u hiermee akkoord?	Nee, het prijzenblad is niet inzichtelijk voor de beoordelaars. Zij beoordelen de inschrijvingen op het subgunningscriterium kwaliteit zonder inzicht in de prijzen. Nadat de subgunningscriteria voor kwaliteit allen zijn in consensus zijn vastgelegd, worden de punten voor prijs hierbij opgeteld. Deze punten voor prijs worden door de procesbegeleider (die geen onderdeel uitmaakt van het beoordelingsteam) berekend op basis van de inschrijfprijzen en de in de aanbestedingsdocumenten gedeelde formule.

6	Bijlage 2 Prijzenblad	U zegt in het antwoord op vraag 41 van NVI 1 dat het algemeen kortingspercentage "niet wordt meegenomen in de beoordeling, maar wel in de algemene beeldvorming". Hieruit blijkt dat u dus wel degelijk rekening houdt met dit kortingspercentage. Dit kortingspercentage zegt echter helemaal niets over de prijs die u zal betalen voor een bepaald artikel gezien elke leverancier een andere prijslijst heeft waarop dit kortingspercentage toegepast zal worden. Wij vragen u daarom om de vraag om kortingspercentages op te geven te verwijderen omdat dit leidt tot een subjectieve beoordeling op het subgunningscriterium kwaliteit. Gaat u hiermee akkoord?	Nee, het prijzenblad is niet inzichtelijk voor de beoordelaars. Zij beoordelen de inschrijvingen op het subgunningscriterium kwaliteit zonder inzicht in de prijzen. Nadat de subgunningscriteria voor kwaliteit allen zijn in consensus zijn vastgelegd, worden de punten voor prijs hierbij opgeteld. Deze punten voor prijs worden door de procesbegeleider (die geen onderdeel uitmaakt van het beoordelingsteam) berekend op basis van de inschrijfprijzen en de in de aanbestedingsdocumenten gedeelde formule. Wij hebben graag alvast inzicht in het kortingspercentage, omdat dit onderdeel uit zal maken van de contractuele afspraken die met elkaar worden aangegaan vanuit deze aanbesteding.
7	Programma van Eisen - Eis E1 (bladzijde 11 Deel A Beschrijvend document)	"Indien uit de offertes blijkt dat prijzen voor de in te kopen kantoorartikelen meer dan 5% hoger zijn dan bij minimaal twee (2) andere aanbieders verkregen kan worden conform dezelfde voorwaarden, dan gaat opdrachtnemer ermee akkoord dat – als deze niet instemt om ook voor dezelfde prijs te leveren – STC Group gerechtigd is om de kantoorartikelen bij een derde af te nemen." Marktconformiteit is niet alleen te toetsen op de daadwerkelijk gefactureerde prijs. Hier zitten veel aspecten achter. U kunt hierbij denken aan grote afnames, lange contracten, kortere betalingstermijnen, logistieke inrichting, waardoor mogelijkerwijs prijsverschillen kunnen ontstaan. Bovendien is het mogelijk dat u een betere prijs vindt voor een bepaald artikel (met een groter verschil dan 5%) omdat dit een artikel in promotie, retourartikel of einde stock artikel is. Daarnaast is 5% op artikelen als nietjes of paperclips zo weinig dat dit dan heel makkelijk ergens anders kan worden besteld. Kunt u om voorgaande redenen de regel aanpassen naar een afwijking van 15%? Dit is een reëler afwijkingspercentage, maar nog steeds erg laag.	Wij zijn niet akkoord met een verhoging naar 15%. STC Group begrijpt echter waar u vandaan komt met deze vraag, maar wil door deze eis voorkomen dat er onredelijke prijzen worden gevraagd tijdens de uitvoering van de opdracht. Gezien binnen het assortiment van kantoorartikelen sprake kan zijn van relatief lage prijzen per artikel, zijn wij bereid dit afwijkingspercentage op te hogen naar 10%.
8	Bijlage 2 Prijzenblad	Mocht u vasthouden aan het aanbieden van A-merk artikelen dan vragen wij u om ook een gelijkwaardig A-merk aan te mogen bieden? Het gaat om erg veel artikelen welke niet door alle Inschrijvers kunnen worden geleverd.	Dit is niet akkoord. Zie echter ook het antwoord op vraag 9.
9	Bijlage 2 Prijzenblad	U vraagt prijzen voor een specifiek A-merk, maar vele van deze artikelen hebben wij niet in assortiment. Uw doel met het uitvragen van A-merken is om een gelijk speelveld te creëren. Het uitvragen van A-merken heeft echter een tegengesteld effect. U gaat een prijs vergelijken van artikelen die u niet gaat afnemen. Wij stellen voor dat u eist dat de producten kwalitatief en technisch gelijkwaardig zijn en dat anders voor dezelfde prijs een alternatief moet worden geleverd. Hiermee voorkomt u uw angst dat producten kwalitatief niet gelijkwaardig zullen zijn. Wij vragen u nogmaals om een kwalitatief gelijkwaardig product te mogen aanbieden en daarmee een gelijk speelveld te creëren en de producten te beoordelen die u ook gaat afnemen. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, waarom niet?	Niet akkoord, de artikelen die niet bij alle betrokkenen in het assortiment zouden kunnen zitten, zijn bij deze uit de prijslijst gehaald. Bij deze nota is een herziene versie van het prijzenblad gepubliceerd.
10	Bijlage 5 Afnameoverzicht	Kunt u de afgenomen aantallen per individueel artikel publiceren? Nu is er per zoals "HP CARTRIDGES EN TONERS DIVERSE" een omzet opgegeven. De productgroep en omzet zeggen niks over de artikelen en afzet per artikel. Deze informatie heeft de huidige leverancier wel en heeft daardoor een groot voordeel. Om alle inschrijvers een gelijke kans te geven is het belangrijk dat deze informatie wordt gedeeld.	Zie hiervoor het antwoord op vraag 2.
11	Bijlage 1B	De nummering van de in te vullen tabel gaat van 5 naar 7. Ontbreekt hier iets?	Onze excuses, dit betreft een verschrijving in de nummering. Het formulier is compleet.
12	Vraag 7 NVI 1	In aanvulling hierop wordt overeengekomen: Indien de levertijden meermaals overschreden worden, zal de leverancier ingebreke worden gesteld en een redelijke termijn voor nakoming worden geboden. Voorafgaand aan het moment van ondertekening zal dit toegevoegd worden in de Raamovereenkomst." Kunt u dit antwoord concretiseren? Hoe vaak mag de levertijd overschreden te worden alvorens de leverancier in gebreke wordt gesteld en kunt u "redelijke termijn" specificeren?	De aanbestedende dienst gaat ervan uit dat overschrijding van levertijden minimaal voor zal komen en dat de leverancier hier alle moeite zal doen om deze na te komen, in het incidentele geval dat een afgesproken levertijd wel overschreden wordt en het niet nodig is een redelijke termijn van nakomen te bieden. Er zal een gesprek volgen naar de redenen van deze overschrijding. Als meerdere malen zonder duidelijke, acceptabele reden de levertijd wordt overschreden wordt de samenwerking vanuit de kant van de leverancier ingebreke gesteld. Om hier te concretiseren wat het aantal keren overschrijding zou mogen zijn, streeft het doel van de samenwerking voorbij, omdat de aanbestedende dienst ervan uitgaat dat een inschrijvende partij ten alle tijden de samenwerking als hoogste prioriteit zal stellen.
13	Vraag 31 NVI 1	U geeft aan in uw antwoord op vraag 31 dat u de meerwaarde van het aanleveren van artikelnummers niet ziet. Voor de inschrijvers betekent het ontvangen van artikelnummers dat het werk minder arbeidsintensief is. Indien er voor u geen specifieke reden is om de artikelnummers niet aan te leveren, ontvangen wij deze data graag	Omdat er in het prijzenblad A-merken uitgevraagd worden die voor alle partijen leverbaar zijn, ziet de aanbestedende dienst inderdaad geen meerwaarde in het aanleveren van artikelnummers van één partij. De in te vullen prijslijst is mede in het kader van de beantwoording van vraag 9 waarbij een aantal artikelen zijn verwijderd uit de prijslijst beperkt waardoor de arbeidsintensiviteit beperkt blijft. Helaas kunnen wij deze artikelnummers niet makkelijk achterhalen waardoor dit niet aangeleverd kan worden.

14	Vraag 32 NVI 1	Indien bij overige inschrijvende partijen een gerede twijfel ontstaat over de prijsstelling die gehanteerd is door de partij waaraan de opdracht is gegund. Hoe gaat u dat inzichtelijk maken ?	In de communicatie over gunning en afwijzing zal aangegeven worden wat in percentagereeks de afwijking is in de totaal prijsstelling. Het staat partijen vrij hier vragen over te stellen na het ontvangen van de voorlopige gunningsbeslissing. Indien er vragen gesteld worden, zal aanbestedende dienst dit verder onderzoeken door om verduidelijking te vragen bij de voorlopig gegunde partij.
----	----------------	---	--