

Nr.	Onderwerp	Vraag	Antwoord
45	Aanvullende vraag betreft uw antwoord op vraag 15 NVI 1	In onze branche komt het regelmatig voor dat concullega's adviesverkooprijzen van producenten ophogen in de eigen product catalogus c.q. digitale catalogus (lees webshoprijzen), zodat er in verhouding hogere kortingen kunnen worden gegeven aan vaste klanten. Hoe voorkomt u dat een inschrijver die dit toepast, meer punten ontvangt voor het onderdeel prijs, terwijl de uiteindelijke prijzen berekend aan de aanbestedende dienst dus hoger liggen. Dit omdat de bruto-verkooprijzen waarvan de hogere korting wordt afgetrokken, dus afwijkt? Hoe borgt u dat de gunning, dan ook echt wordt gegund aan de inschrijving met de beste prijs- kwaliteitsverhouding?	Artikel 5.1 uit de conceptovereenkomst: De prijzen zoals weergegeven in de landelijk geldende catalogusprijs (exclusief BTW), opgeleverd in de verificatieperiode van onderhavige aanbesteding dienen als basis voor de prijsstelling van de Nadere Overeenkomsten. Opdrachtgever toets middels de overlegde catalogus(sen) of de inschrijving onregelmatig (met in achtneming van PVE eis A5) is. Wanneer er sprake is van een onregelmatige inschrijving legt de opdrachtgever de inschrijving terzijde en zal er een nieuwe rangorde plaatsvinden.
46	Aanvullende vraag betreft uw antwoord op vraag 15 NVI 1	Bedoeld de aanbestedende dienst met "de catalogusprijs die zij landelijk hanteren", de prijzen op de website van de inschrijver, openbaar voor alle bezoekers? De meeste groothandels c.q. werkkleding leveranciers hebben geen eigen fysieke catalogussen. Dit heeft enkel de producent.	Opdrachtgever gaat akkoord met fysieke en online catalogi. Groothandels- c.q. werkkledingleveranciers hebben (merk)catalogussen met daarin prijzen waarop de korting gegeven wordt.
47	Aanvullende vraag betreft uw antwoord op vraag 35 NVI 1	Kunt u bevestigen dat een referentieopdracht voor perceel 5 gelijkwaardig wordt beschouwd, wanneer inschrijver de dienstverlening: het leveren van veiligheids- en werkschoenen voor een organisatie met 800 dragers of meer heeft uitgevoerd?	Opdrachtgever heeft de kerncompetentie met referentie opdracht laten vervallen. Buiten de al gevraagde technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid heeft deze geen wezenlijke toevoeging voor deze aanbesteding.
48	Aanvullende vraag betreft uw antwoord op vraag 35 NVI 1	Bedoeld de aanbestedende dienst met vergelijkbaar qua omvang, een referentieopdracht met een vergelijkbaar aantal dragers of vergelijkbaar qua jaaromzet c.q. afname? Indien dit om een vergelijkbaar aantal dragers gaat kunt u dan bevestigen, dat een referentieopdracht met minimaal 500 dragers of meer, als vergelijkbaar wordt beschouwd voor perceel 1? Wanneer deze drempel hoger ligt, hoe verhoudt zich dit dan tot de ambitie van de gemeente om ook lokale MKB een kans te geven?	Zie antwoord vraag 47
49	Aanvullende vraag betreft uw antwoord op vraag 35 NVI 1	Kunt u bevestigen dat een referentieopdracht voor perceel 2 gelijkwaardig wordt beschouwd, wanneer inschrijver de dienstverlening: het leveren van representatieve bedrijfskleding voor een organisatie met een vergelijkbaar aantal dragers of meer heeft uitgevoerd of momenteel uitvoert?	zie antwoord vraag 47
50	Aanvullende vraag betreft uw antwoord op vraag 35 NVI 1	Kunt u bevestigen dat een referentieopdracht voor perceel 1 gelijkwaardig wordt beschouwd, wanneer inschrijver de dienstverlening: het leveren van werkkleding en PBM voor een organisatie met een vergelijkbaar aantal dragers of meer heeft uitgevoerd of momenteel uitvoert?	Zie antwoord vraag 47
51	Aanvullende vraag betreft uw antwoord op vraag 35 NVI 1	Bedoeld de aanbestedende dienst met vergelijkbare omvang, een referentieopdracht vergelijkbaar qua afname (opdrachtwaarde) of qua dragers? Indien qua afname kunt u dan bevestigen dat een referentieopdracht met een minimale jaaromzet c.q. afname van 150.000,- euro excl. btw voor perceel 1 als vergelijkbaar wordt beschouwd? Indien deze drempel hoger ligt, kunt u dan uitleggen waarom deze drempel dan zoveel hoger ligt in verhouding als uw eerdere aanbesteding in 2018 voor dit perceel? En hoe dit zich verhoudt ten opzicht van de ambitie van de gemeente om ook lokale MKB bedrijven een kans te geven?	Zie antwoord vraag 47
52	Aanvullende vraag n.a.v. uw antwoord op vraag 36 NVI 1	Wij vragen u om de kwaliteitstukken door alle deelnemers geanonimiseerd in te laten leveren. Wij vragen dit om de volgende redenen: - W oorkomen van voorkeur of belangenverstrengeling: Anonimiteit bij de kwaliteitstukken borgt dat de aanbestedende partij zich niet laat beïnvloeden door eerdere relaties of voorkeuren voor bepaalde leveranciers. Dit draagt bij aan een eerlijker en transparanter proces, waar de beste aanbidding wint. - B elijke kansen voor alle bidders: Anonieme inschrijving op het onderdeel kwaliteit kan helpen om vooroordelen en discriminatie te voorkomen. Het maakt het proces objectiever door ervoor te zorgen dat de beoordeling uitsluitend gebaseerd is op de inhoud van de aanbidding, en niet op de identiteit of reputatie van de inschrijver. Bent u hiermee akkoord? Zo niet waarom niet?	Niet akkoord. Inschrijver kan erop vertrouwen dat opdrachtgever objectief en volgens de regels alle aanvragen beoordeeld.