

Vragen ten behoeve van de Nota van Inlichtingen EA Levering mobiele telefoons (gemeente Smallingerland)

Vraag	Document	Pagina	Paragraaf/artikel/vraag	Vraag	Beantwoording
1	Offerteaanvraag		1.3	In uw hoofdstuk 1.3 Social Return verplicht u uw contractpartner om 5% van de gefactureerde opdrachtsom/waarde aan te wenden voor SROI-activiteiten. Conform de Gids Proportionaliteit wordt geadviseerd om bij kapitaal intensieve aanbestedingen met een beperkte dienstverlening component de Social Return te beperken tot 5% van de dienstverleningsomzet in de overeenkomst. Wij onderschrijven echter ook uw wens om Social Return een wezenlijk onderdeel uit te laten maken van dit contract. Bent u bereid om uw eis te matigen en uw contractpartner te verplichten om 2% van de opdrachtsom/waarde te besteden aan relevante SROI activiteiten conform uw bijlage Social Return paragraaf Friesland?	Akkoord.
2	Programma van Eisen		Eis 14	In Eis 14 staat dat smartphones afkomstig van een Chinees merk of Chinese fabrikant zijn uitgesloten van deelname aan deze aanbesteding. Op dit moment wordt 90% van de Apple iPhones gefabriceerd in China. Kunt u bevestigen dat u met deze eis bedoeld dat producten van merken/waarden welke voor meer dan 50% in handen zijn van Chinese eigenaren met directe zeggenschap over de onderneming zijn uitgesloten van deze aanbesteding?	Hierbij de bevestiging.
3	Prijzenblad			In uw prijzenblad wilt u dat Inschrijvers een kortingspercentage invullen op de Samsung smartphone A56. Dit is helaas geen werkbaar prijsmodel. Anders dan Apple hanteert Samsung geen openbare prijslijst met een adviesverkoopprijs voor haar producten. Ook biedt Samsung aan haar partners geen kortingspercentages, maar krijgen geautoriseerde Samsung resellers een netto inkoopprijs van één van de Nederlandse geautoriseerde distributeurs. Kunt u uw prijzenblad aanpassen en voor de standaard smartphone 1 aan inschrijvers de mogelijkheid bieden om een opslagpercentage op de netto inkoopprijs in te vullen?	Niet akkoord. Opdrachtgever kan zich niet vinden in de stelling dat Samsung geen adviesprijzen voor haar producten hanteert. Daarnaast vraagt Opdrachtgever geen korting op de adviesverkoopprijs van een fabrikant of distributeur maar een kortingspercentage op de eigen actuele listprijs (verkoopprijs) van potentiële inschrijver voor de betreffende producten. Uiteraard kan potentiële inschrijver haar actuele listprijs baseren op de netto inkoopprijs die op dat moment door de fabrikant of
4	Prijzenblad			In uw prijzenblad wilt u dat Inschrijvers een kortingspercentage invullen voor verschillende accessoires. Dit is helaas geen werkbaar prijsmodel. Alleen voor originele Apple accessoires kunt u aan inschrijvers vragen om een kortingspercentage in te vullen. Van andere merken accessoires zijn geen openbare prijslijsten met een adviesverkoopprijs beschikbaar. De kortingspercentages die u hier gaat ontvangen zijn dan ook fictief en hebben generlei waarde als er geen adviesprijs is (in theorie kan iemand u 90% korting bieden en verzinnet dat de listprijs van een bumpercase € 100,00 is). U kunt dan aan een inschrijver met een verzonnen kortingspercentage. Kunt u uw prijzenblad aanpassen en voor Apple merkegebonden accessoires een kortingspercentage vragen en bij de overige accessoires inschrijvers de mogelijkheid bieden om een opslagpercentage op de netto inkoopprijs in te vullen?	Niet akkoord. Opdrachtgever vraagt geen kortingspercentage op de adviesverkoopprijs van een fabrikant of distributeur maar een kortingspercentage op de actuele listprijs (verkoopprijs) van potentiële inschrijver zelf voor de betreffende producten. Met betrekking tot fictieve listprijzen voert Opdrachtgever een marktconformiteitstoets uit indien zij het idee heeft dat de gehanteerde listprijs niet realistisch is. In dit geval behoudt Opdrachtgever zich het recht voor om de bestelling niet af te nemen indien een onrealistische prijs wordt gehanteerd.
5	Prijzenblad			In uw prijzenblad wilt u dat Inschrijvers een kortingspercentage invullen voor verschillende accessoires. Dit is op vrijwel alle productcategorieën helaas geen werkbaar prijsmodel. Met uitzondering van Apple producten is het gangbare prijsmodel een inkoopprijs van de inschrijver met hierop een vast opslagpercentage. Indien u overgaat tot dit prijsmodel, dan is het noodzakelijk om u zelf te beschermen tegen strategische danwel manipulatieve inschrijvingen waarbij Inschrijvers gaan inschrijven met een opslagpercentage van 0% of 1% hetgeen natuurlijk geen winstgevende contractuitvoering oplevert. Er gaan dan zaken afspeelen buiten uw gezichtsveld en controle hierop gaat u veel tijd kosten. Bent u bereid om, als u gebruik gaat maken van een opslagpercentage op de inkoopprijs, een minimum opslagpercentage te eisen van 3% en bijvoorbeeld een maximum van 6%?	Niet akkoord. Door het gehanteerde prijsmodel met een vast kortingspercentage op de actuele listprijs van Opdrachtnemer voorkomt Opdrachtgever juist dat strategische en manipulatieve inschrijvingen mogelijk zijn conform het door vraagsteller aangehaalde voorbeeld. Actuele listprijzen zijn voor Opdrachtgever via een marktconformiteitstoets eenvoudiger te controleren dan inkoopprijzen. Daarnaast wijst Opdrachtgever er op dat indien strategisch of manipulatief wordt ingeschreven de Inschrijving door Opdrachtgever terzijde zal worden gelegd.
6	Concept Raamovereenkomst		Artikel 6.3	In Artikel 6.3 van uw concept overeenkomst geeft u ruimte aan uw contractpartner om tarieven te indexeren. In Artikel 6.2 staat dat de overeengekomen tarieven vaststaan voor de looptijd van de Raamovereenkomst. Om onduidelijkheid te voorkomen, kunt u bevestigen dat alleen overeengekomen dienstentarieven in aanmerking komen voor indexatie en dat de opgegeven korting- dan wel opslagpercentages vast staan voor de gehele looptijd van de overeenkomst?	Hierbij de bevestiging.

7	Offerteaanvraag	6	1.3	<p>U stelt een Social Return-verplichting van 5% van de gefactureerde opdrachtsom. Wij willen u er graag op wijzen dat deze aanbesteding een arbeidsextensieve levering betreft, waarin de waarde vrijwel volledig wordt bepaald door de te leveren producten (mobiele telefoons en accessoires) en niet door arbeid of dienstverlening.</p> <p>Op basis van de Gids Proportionaliteit (par. 3.4B en 3.5D) is het uitgangspunt dat een eis of voorwaarde in verhouding staat tot het voorwerp van de opdracht en geen onnodige belemmering vormt. Een SROI-norm die wordt berekend over de volledige opdrachtwaarde, inclusief de productcomponent, is in dit geval disproportioneel. Volgens ons past bij arbeidsextensieve leveringen een lagere norm, dan wel een berekening over uitsluitend het dienstverleningscomponent (zoals logistiek of configuratie), zoals ook gebruikelijk is bij vergelijkbare aanbestedingen in het publieke domein.</p> <p>Wij verzoeken u daarom de SROI-verplichting aan te passen en de verplichting uitsluitend te berekenen over het dienstverlenende deel van de opdracht, conform wat gangbaar is bij arbeidsextensieve leveringen.</p> <p>Gaat u hiermee akkoord? Zo niet, dan verzoeken wij u om een onderbouwde motivering waarom in deze specifieke opdracht gekozen wordt voor een maximale norm van 5% over de volledige opdrachtsom en of deze achteraf in rekening gebracht mag worden.</p>	Zie antwoord op vraag 1.
8	Offerteaanvraag	21	4.1	<p>In het prijzenblad en het Programma van Eisen (PvE, eis 19) wordt verwezen naar "uw actuele listprijs" als basis voor het hanteren van het vaste kortingspercentage, met als controle op marktconformiteit een vergelijking met drie nader te bepalen webshops.</p> <p>- Het hanteren van de eigen actuele listprijs van de opdrachtnemer als uitgangspunt brengt het risico met zich mee dat deze prijs kunstmatig hoog wordt vastgesteld. Hierdoor verliest het vaste kortingspercentage zijn waarde als objectieve prijsgarantie.</p> <p>- De gevraagde producten (Apple- en Samsung-toestellen) zijn gestandaardiseerde consumentenelektronica, waarvan de officiële listprijzen openbaar en transparant worden gecommuniceerd op de officiële websites van de fabrikanten (www.apple.com/nl en www.samsung.com/nl).</p> <p>- De Gids Proportionaliteit en het uitgangspunt van gelijkwaardige en transparante behandeling van inschrijvers vragen om een toetsingsystematiek die niet afhankelijk is van interne prijslijsten van inschrijvers, die immers niet publiek verifieerbaar zijn.</p> <p>a) Bent u bereid om, in het kader van transparantie en controleerbaarheid, de "actuele listprijs" te baseren op de officiële Nederlandse verkoopprijzen van Apple en Samsung, zoals vermeld op hun websites?</p> <p>b) Zo nee, kunt u toelichten waarom u de definitie van "uw actuele listprijs" van opdrachtnemer verkiest boven een transparante en marktbrede referentie?</p> <p>c) Bent u bereid expliciet in het PvE en/of prijzenblad op te nemen dat de "actuele listprijs" van opdrachtnemer niet mag afwijken van of hoger zijn dan de officiële adviesprijzen van de fabrikant, tenzij onderbouwd?</p>	<p>a) Niet akkoord. Opdrachtgever wenst geen kortingspercentage op de officiële Nederlandse verkoopprijzen maar op de actuele listprijs. Opdrachtgever kan ter voorkoming van kunstmatig hoge prijzen een marktconformiteitstoets uitvoeren zoals in de aanbestedingsdocumenten beschreven.</p> <p>b) Met het hanteren van een actuele listprijs is een dynamische prijsstelling beter gegarandeerd. Opdrachtgever verwacht dat de actuele prijzen, zeker bij standaard modellen die al enige tijd op de markt zijn, dalen. Een vast kortingspercentage op een ongewijzigde Nederlandse adviesverkoopprijs werkt dan zeer negatief voor Opdrachtgever.</p> <p>c) Niet akkoord. Echter dienen de prijzen te allen tijde marktconform te zijn.</p>

9	Prijzenblad		<p>In het prijzenblad (Bijlage D) en het Programma van Eisen (PvE, eisen 9 en 17) wordt gevraagd om een vaste korting op de listprijs, zowel voor smartphones als voor accessoires. Wij willen u erop wijzen dat het hanteren van een generiek kortingspercentage voor accessoires in de praktijk niet gangbaar is, om de volgende redenen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accessoires zijn sterk gedifferentieerd in merk, type, fabrikant en prijsklasse. Zo kan een snellader van een A-merk (bijv. Apple of Samsung) aanzienlijk verschillen in prijs van een third-party alternatief, terwijl beide technisch voldoen aan het PvE. - Er bestaat geen eenduidige "listprijs" die vergelijkbaar is met die van smartphones. Veel accessoires worden betrokken via distributiekanaalen waar listprijzen ontbreken of per leverancier verschillen. - In de praktijk is het voor aanbestedende diensten gebruikelijk om bij accessoires te werken met inkoopprijs + opslag of transparante nettoprijzen, juist omdat het niet mogelijk is om een algemene, vaste korting op "listprijzen" te geven die recht doet aan het uiteenlopende karakter van accessoires. <p>Wij verzoeken u dan ook om voor accessoires uit te gaan van een prijsstelling op basis van de formule: inkoopprijs + opslag, zoals gebruikelijk is bij vergelijkbare aanbestedingen. Bent u hiertoe bereid? Zo niet, graag uw motivatie.</p>	<p>Niet akkoord. De prijs van accessoires vormt een klein deel van de totale opdrachtwaarde.</p> <p>Oprichtgever merkt op dat bij het hanteren van de aangedragen inkoopprijs + opslag methodiek de aangehaalde differentiatie qua merk, type, fabrikant en prijsklasse ook speelt.</p> <p>Oprichtgever kan bij inschrijving t.b.v. het prijsmodel uitgaan van de afname van 'third-party' alternatieven, mits deze voldoen aan de technische eisen van het PvE.</p>
---	-------------	--	--	--