

Vragen ten behoeve van de Nota van Inlichtingen 2 - EA Levering mobiele telefoons (gemeente Smallingerland)

Vraag	Document	Paragraaf/artikel/vraag	Vraag	Beantwoording
1	Prijzenblad	Aanvullende vraag op beantwoording vraag 4.	<p>Uw antwoord op vraag 4 is overduidelijk, echter geeft geen ruimte om te werken met een prijsmodel waarbij Opdrachtgever een verifieerbaar scherpe prijs betaalt gedurende de gehele looptijd van de overeenkomst. Het prijsmodel waaraan u vasthoudt wordt door geen enkele Aanbestedende Dienst gehanteerd, omdat dit nu eenmaal onwerkbaar is. Hiervoor is misschien nog een uitleg nodig. Alle Inschrijvers maken in hun webshops gebruik van een prijsmodel gebaseerd op inkoopprijs + opslagpercentage. Waarom? Omdat heel veel IT-producten geen adviesprijs kennen en inkooprijzen als gevolg van promotionele en/of uitverkoopacties zeer regelmatig wijzigen. Ook worden prijzen dynamisch aangepast aan de voorraadstand, Euro-Dollarkoers en en de levenscyclus fase zoals Opdrachtgever in haar antwoord op vraag 8 terecht suggereert. Het is voor Inschrijvers onmogelijk om van honderd duizenden producten al deze wijzigingen bij te houden en hier het kortingspercentage op aan te passen. Om dit op te lossen maken Inschrijvers gebruik van één van de twee databrokers, die Inschrijvers dagelijks voorzien van een datafeed met actuele productinformatie, voorraad en inkooprijzen. In alle webshops zijn mechanismen ingebouwd om de inkoopprijs per merk/product/productgroep te verhogen met een opslagpercentage voor diensten, bedrijfsvoering, winst etc. Iedere inschrijver hanteert een ander prijsbeleid; sommige zijn behoudend, anderen zeer agressief, dit afhankelijk van productsoort en geboden basale of extra toegevoegde waarde dienstverlening. Indien Inschrijvers een kortingspercentage moeten opgeven op hun webshopprijs, dan is het vertrekpunt dus niet gelijk en is het kortingspercentage eigenlijk drijfzand. Immers een Inschrijver met een behoudende prijsstrategie kan u een hogere korting geven als een Inschrijver met een agressieve prijsstrategie. Inschrijvers hierop afrekenen/selecteren gaat in tegen het aanbestedingsrecht waarin transparante gunning op basis van openbaar verifieerbare criteria beschreven staat.</p>	<p>Aanbestedende dienst houdt vast aan het huidige prijsmodel, waarbij prijzen worden vastgesteld op basis van actuele listprijzen. Het gaat nadrukkelijk niet om adviesprijzen van de fabrikant, maar om verkoopprijzen zoals gehanteerd door leveranciers en opgenomen in hun openbare webshops. Deze prijzen zijn voor de Aanbestedende dienst controleerbaar bij alle leveranciers, ook in het kader van een marktconformiteitstoets.</p> <p>Het alternatief, een opslagpercentage op de inkoopprijs, achten wij onvoldoende transparant en gevoelig voor manipulatie. Inkooprijzen van een inschrijver zijn voor ons niet objectief vast te stellen, en wij wensen in de praktijk niet bij elke offerte een officiële verklaring van de inkoopprijs op te vragen.</p> <p>Er is in de praktijk geen wezenlijk verschil tussen een korting op een openbare, transparante listprijs en een opslag op een niet-openbare inkoopprijs.</p> <p>Het gekozen prijsmodel is volgens ons werkbaar en wordt ook door andere aanbestedende diensten toegepast. Daarnaast blijkt uit navraag dat er wel degelijk verschillen bestaan in inkooprijzen van smartphones.</p> <p>Tot slot merken wij op dat de scope van deze aanbesteding beperkt is tot enkele typen smartphones en accessoires. Het betreft dus geen grootschalige inkoop van 'honderdduizenden' IT-producten, waardoor het huidige prijsmodel efficiënt en passend is.</p>