

Algemene informatie

Aanbesteding: Raamovereenkomst IT hardware
Aanbestedende Dienst: Het Waterschapshuis
Referentie: Z1847

Toelichting:

Vraag en antwoord

Ref.nr.	Onderwerp:
1	onuitvoerbaar prijsmodel Tweakers.net mediaan (Eis 4, Eis 15 en Formulier 3)

Vraag:

Het voorgeschreven prijsmodel waarbij inschrijvers een uniform korting-/opslagpercentage moeten opgeven op de Tweakers.net prijsmediaan is in de praktijk onuitvoerbaar en leidt tot oneerlijke concurrentie.

- Onmogelijke calculatie: Hoe kan een professionele leverancier een generiek percentage vaststellen terwijl inkooprijzen per product, merk, volume en distributeur drastisch verschillen? Een laptop van €800 en een muis van €25 hebben volledig verschillende kostprijsstructuren en marges.
- B2C vs. B2B prijsniveau: Tweakers.net toont consumentenprijzen inclusief retailmarges. Dit prijsmodel dwingt leveranciers om op basis van onrealistische referentieprijzen te calculeren.
- Marktconformiteit: Het model wijkt volledig af van gangbare B2B-praktijken en partnership-structuren met fabrikanten. Geen enkele serieuze zakelijke leverancier kan hiermee operationeel en financieel verantwoord werken.
- Risico oneerlijke concurrentie: Inschrijvers worden gedwongen tot gisswerk, wat kan leiden tot verlieslatende offertes of onrealistische prijsstellingen die de marktwerking verstoren.
- PIANOo-strijdigheid: Dit model lijkt de beginselen van transparantie en objectiviteit uit de PIANOo-richtlijnen te ondermijnen door een artificieel referentiekader te hanteren.

Gezien deze fundamentele onuitvoerbaarheid, is opdrachtgever bereid het prijsmodel te vervangen door een marktconforme methode gebaseerd op werkelijke inkooprijzen plus transparante margepercentages per productcategorie? Indien u hiertoe niet bereid bent verzoeken wij u uitgebreid te motiveren waarom u van mening bent dat u een transparant en objectief prijsmechanisme hanteert.

Antwoord:

Neen, het gevraagde wordt niet overgenomen.

De zienswijze in de vraag dat er sprake zou zijn van een fundamentele onuitvoerbaarheid, wordt niet gedeeld. De regeling is niet alleen eenvoudig toepasbaar, maar ook transparant en objectief.

Op tweakers.net worden niet alleen prijzen getoond van consumenten modellen, maar ook van business modellen. De prijzen op tweakers.net zijn ook niet ongebruikelijk in de markt. Verschillen in kostprijsstructuren en marges tussen laptops, tablets, telefoons, toetsenborden en muizen enerzijds en daarinbinnen verschillen in merken en modellen anderzijds, zullen in een markt met concurrentie ook worden verdisconteerd in de prijzen die op tweakers.net worden vergeleken.

Het is aan inschrijvers om een marge te kiezen die zij gelet op de mediaan op tweakers.net commercieel passend vinden. De marge kan variëren van een korting tot maximaal 5 % van de mediaan op tweakers.net tot een opslag van maximaal 5 % op tweakers.net. Door te werken met een objectief bepaalde referentieprij (de mediaan op tweakers.net) is er sprake van een objectief en transparant prijsmechanisme, dat marktconformiteit borgt en waarmee een vendor lock-in voorkomen wordt. Het is aan inschrijver om daarbij een voor hem passende marge te zoeken. De ervaring van het Waterschapshuis leert dat de prijzen op tweakers.net op objectieve en transparante wijze marktconformiteit waarborgen.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 1

Percelen:

P1 Raamovereenkomst IT hardware

Beantwoord op:

30 sep 2025

Ref.nr.

2

Onderwerp:

Loting

Vraag:

Als u vasthoudt aan het huidige prijsmodel, bent u er zich van bewust dat loting niet uitgesloten is? Immers, om in aanmerking te komen voor gunning moeten inschrijvers het maximale kortingspercentage opgeven.

Antwoord:

Om voor gunning in aanmerking te komen, hoeven inschrijvers niet het maximale kortingspercentage op te geven. Het is allerm minst uitgesloten dat de opdracht wordt gegund aan een inschrijver die met een opslagpercentage

inschrijft. Het staat elke inschrijver vrij om met een kortingspercentage of opslagpercentage in te schrijven. Het Waterschapshuis is niet op zoek naar een opdrachtnemer die met een percentage inschrijft dat voor hem commercieel niet interessant is. Om die reden kan elke inschrijver bij zijn inschrijving ook zelf bepalen tegen welk percentage hij bereid en in staat is de gevraagde goederen te leveren. Omdat loting in een aanbesteding nooit helemaal valt uit te sluiten is daarvoor in de aanbestedingsleidraad van het Waterschapshuis standaard een regeling opgenomen.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 1

Percelen:

P1 Raamovereenkomst IT hardware

Beantwoord op:

30 sep 2025

Ref.nr.

3

Onderwerp:

Vervolgvrraag NvI 1- Vraag 1

Vraag:

Gegadigde sluit zich aan bij de vraag en onderbouwing van de vragensteller in vraag 1 van de 1e NvI. Het Tweakers-prijsmodel is ook in onze optiek onnodig complex, risicovol en daarbij niet marktconform voor zakelijke leveringen, inclusief garantie- en transportkosten.

In de aanbestedingspraktijk hanteren aanbestedende diensten doorgaans een transparant prijsmodel waarbij (per productcategorie) een opslagpercentage op de werkelijke inkoop prijs kan worden ingediend door de inschrijvers. Dit model sluit aan bij gangbare B2B-structuren, is transparant, maakt eerlijke concurrentie mogelijk en voorkomt strategisch gissend gedrag.

Kunt u toelichten waarom is gekozen voor een veel complexer en afwijkend model op basis van een mediaan consumentenprijs, terwijl een opslag op inkoop prijs per productcategorie eenvoudiger, marktconform en controleerbaar is?

Bent u bereid te overwegen om het prijsmodel aan te passen naar een opslag op inkoop prijs, eventueel per productcategorie, zodat inschrijvers op

transparante en realistische wijze kunnen offereren?

Antwoord:

Het Waterschapshuis kiest voor een transparant prijsmodel, door te kiezen voor de prijzen op Tweakers als referentiekader. Een prijsopslag op basis van de werkelijke inkoopprijs leidt niet automatisch tot een inkoopprijs die de reële marktverhoudingen weerspiegelt. Immers de inkoopfactuur weerspiegelt niet noodzakelijkerwijs de werkelijke inkoopprijs, gelet op onder andere niet ongebruikelijke fenomenen als kick-back fees en year-end-rebates. Controle van de werkelijke inkoopprijs is in dat kader dan ook complex en brengt een ongewenste administratieve belasting (bijvoorbeeld middels van een accountantscontrole) mee van Koper en Leverancier. Een dergelijke administratieve belasting is disproportioneel. Dat het gebruik van Tweakers als referentiekader veel complexer zou zijn dan controle middels inkoopfacturen en achteraf controle op fenomenen als kick-back fees of year-end-rebates, wordt niet gedeeld.

Dat eerlijke concurrentie op basis van het Tweakers referentiekader niet mogelijk zou zijn, wordt als evenmin gedeeld. Integendeel, het Tweakers referentiekader biedt enerzijds Koper het vertrouwen dat hij een marktconforme prijs betaalt en biedt een transparant mechanisme dat beschermt tegen vendor lock-in en anderzijds geeft het Leverancier een referentiekader om zijn concurrentiepositie aan te spiegelen.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Raamovereenkomst IT hardware

Beantwoord op:

16 okt 2025