

Nota (2e) van Inlichtingen

Meerjarige Isolatieaanpak Koopwoningen gemeente Heumen

TenderNed-kenmerk 479589

9 oktober 2024

No.	Betreft	Vraag	Antwoord
37	1e NVI - vraag 08	Deze vraag is gesteld om een level playing field te creëren. Indien de opdrachtgever ruimte biedt aan inschrijvers die zelf eigen producten aanbieden via een webshop of groothandel, is geen sprake van een gelijk speelveld. Op basis van uw antwoord: dat dan waarschijnlijk niet voldaan zal worden aan de doelstelling bevordering lokaal MKB, leiden wij af dat u het niet verbiedt en dus laat afhangen van de motivatie van de inschrijver en uw beoordeling. Wij willen benadrukken, dat los van deze beoordeling, de gemeente geen level playing field creëert als inschrijvers met de verkoop van eigen producten mee kunnen doen aan deze opdracht. Wij willen u adviseren, net als bij alle andere aanbestedingen, dit uit te sluiten in deze aanbesteding.	Het door inschrijver wel of niet aanbieden van eigen producten via een webshop of groothandel is door opdrachtgever niet uitgevraagd, maar er staat ook geen verbod op. Het antwoord in de 1e NVI blijft nog steeds van kracht. Enkel om het feit dat vraagsteller waarschijnlijk niet beschikt over de vermelde verkoopkanalen, wil niet zeggen dat het verboden zou moeten worden. Het staat vraagsteller vrij om dit ook te organiseren. Het "level playing field" (gelijke behandeling) waar vraagsteller naar refereert gaat er niet om op welke wijze inschrijver omzet genereert, maar gaat om het feit of inschrijvers gelijke kansen maken om de opdracht gegund te krijgen. Het gelijkheidsbeginsel vereist dat opdrachtgever: - alle potentiële inschrijvers gelijk behandelt (o.a. art. 1.8, 1.10a lid 2 en 1.10b lid a Aw); - de keuzes en maatregelen de mededinging niet onrechtvaardigen beperken (bijv. art 2.75 lid 6 Aw); - alle partijen gelijkelijk informeert, zowel met dezelfde (relevante) informatie als op hetzelfde moment. De inschrijvingen worden beoordeeld volgens de beoordelingskaders, zoals beschreven in de inschrijvingsleidraad. Concreet betekent dit voor de verschillende kwalitatieve criteria: K1 Prestatie: De mate van aantoonbaarheid waaruit blijkt dat inschrijver het beoogde resultaat gaat realiseren en de mate waarin inschrijver bijdraagt aan de project- en gemeentelijke doelstellingen en uitgangspunten zoals beschreven in bijlage 1 Opdrachtoomschrijving. K2 Samenwerking: De mate van aantoonbaarheid waaruit blijkt dat inschrijver zo maximaal mogelijk invulling geeft aan de gevraagde samenwerking in de uitvoering van de opdracht, zonder daarbij de doelstellingen uit het oog te verliezen. K3 Risicodossier: De mate waarin inschrijver opdrachtgevers-risico's, die de uitvoering van de opdracht bedreigen, weet te herkennen en te minimaliseren. K4 Kansendossier: De mate waarin de kansen bijdragen aan het beoogde resultaat, doelstellingen en uitgangspunten, boven op het gevraagde, tegen proportionele kosten. K5 Sleutelfunctionarissen: De mate van vertrouwen welke de pitch én beantwoording van de vragen (in totaliteit het interview) geeft in relatie tot onder andere bovengenoemde beoordelingsaspecten. Opdrachtgever vraagt via het prijzenblad de vergoeding op voor de aangeboden dienstverlening. Hoe de kosten/baten zijn opgebouwd van inschrijver, is aan inschrijver zelf (dat is ondernemen). Naast het wel of niet krijgen van vergoeding van leveranciers of het wel of niet hebben van eigen webshop, spelen nog tal van andere factoren een rol die het bedrijfsresultaat bepalen, denk daarbij aan: kosten huisvesting (duur pand of schuur in de achtertuin) - kosten personeel (dure professionals of goedkope studenten) - vervoerskosten (dure auto's of openbaar vervoer). Daar gaat opdrachtgever dan ook niet over. Vanuit de bewoners is er géén verplichting om gebruik te maken van inschrijvers webshop of aangeboden gecontracteerde leveranciers. De bewoner dient een brede keuze te hebben in de uitvoering van de maatregelen. Hij heeft ook de mogelijkheid om elders (eigen initiatief) offertes op te vragen. Daarnaast is "stimulering van de lokale en regionale economie" één van de doelstellingen.
38	1e NVI - vraag 14	Om onduidelijkheid te voorkomen: Kunt u bevestigen dat de € 5.979 voor doe-het-zelvers enkel bestaat uit de subsidiegelden vanuit het NIP en dus volledig dient te worden uitgegeven aan vouchers voor bewoners? Zo nee, kunt u aangeven hoe u dit budget gaat besteden?	Dit budget maakt onderdeel uit van het gehele budget, welke voor de 1e tranche beschikbaar is. <u>Opmerking t.a.v. het budget:</u> Het aanvullend budget doe-het-zelvers bedraagt € 25.979 i.p.v. € 5.979. Dit betrof een misverstand. Daarnaast is op het budget 1e tranche nog een aanvullend budget aangevraagd van € 6.613. De correctie van de budgetten is weergegeven in het document "Bijlage 1 Opdrachtoomschrijving (update 2e NVI).

39	1e NvI - vraag 16 en Bijlage 3, Conceptovereenkomst paragraaf 8. Facturering en betaling	U stelt dat er maandelijks achteraf wordt gefactureerd. In de praktijk betekent dit dat inschrijver grote bedragen moet voorfinancieren. Dit is niet gangbaar omdat het lastig is in te schatten welke aantallen gesprekken in welke maand plaats gaan vinden. Het voorfinancierings- en cashflowrisico is daarmee niet proportioneel. Ons voorstel is om een middenweg te kiezen en de betaling volgt te formuleren: "Iedere maand wordt 1/12 van de opdrachtwaarde vooraf gefactureerd. Aan het einde van de maand wordt een verrekening gemaakt met de daadwerkelijke uitgevoerde werkzaamheden en uitgeleverde artikelen. Het verschil wordt verrekend met de factuur voor de volgende maand. Eventuele niet gebruikte middelen worden aan het einde van de overeenkomst teruggestort naar de gemeente." Op deze manier is het financieringsrisico voor de opdrachtnemer nog steeds aanwezig, maar wel kleiner én behoudt de gemeente wel grip op de uitgaven. Gaat u akkoord met ons voorstel? Zo nee, waarom niet?	Nee, niet op voorhand. Opdrachtgever gaat uit de gedachte "betaling na prestatie" in plaats van "vooruitbetaling". In de concretiseringsfase zal ook de betaling onderwerp van gesprek zijn. Opdrachtgever heeft er alle vertrouwen in dat hiervoor een goede oplossing met beoogd gegunde inschrijver gevonden wordt.
40	1e NvI - vraag 21	Uit uw reactie op onze vraag over het wel of niet toestaan van een vergoeding vanuit de deelnemende isolatiebedrijven leiden wij af dat u dit niet toestaat. Klopt dit? U schrijft vervolgens in antwoord dat u niet kan controleren wat er mogelijk achter de schermen gebeurt. Wij willen u erop wijzen dat u dat wel kunt controleren door de overeenkomst op te vragen die de opdrachtnemer sluit met de uitvoerder. U zou deze bedrijven ook kunnen uitnodigen voor een interview.	Het wel of niet ontvangen maakt geen onderdeel uit van onze uitvraag en komt dan ook niet terug binnen het prijzenblad. Voor het overige verwijzen wij vraagsteller naar het antwoord op vraag 37.
41	1e NvI - Vraag 21	U beïndigt het antwoord van onze vraag met de zin: het wel of niet ontvangen van een commissie maakt geen onderdeel uit van onze vraag. Wat bedoelt u hiermee? Het wel of niet toestaan van provisie is bij elke aanbesteding namelijk een onderdeel van de prijsbeoordeling. Het namelijk nogal een verschil of dit wel of niet is toegestaan voor prijsinschrijving. Er zijn namelijk 2 keuzes: 1. Het wordt niet toegestaan, dan komen de inkomsten voor inschrijver enkel van de gemeente die opgenomen zijn in de inschrijfprijs. 2. Het is wel toegestaan, dan dient deze vergoeding te worden opgenomen in het prijzenblad en te worden opgeteld bij de inschrijfprijs. Kunt u hierover duidelijkheid geven voor alle inschrijvers? Er zijn namelijk inschrijvers die geen commissie vragen en inschrijvers die forse commissies tot wel 30 tot 40% vragen van de opdracht. U zult begrijpen dat deze laatste groep fors lager kan en zal inschrijven op deze aanbesteding als u een commissie regeling wel toestaat en hiervoor geen correctie toepast op het prijsformulier.	Zie het antwoord op vraag 37 en 40. Aanvullend hierop: Binnen deze opdracht zijn 2 soorten geldstromen: (1) de kosten van dienstverlening van inschrijver, zie daarvoor het prijzenblad (2) de vergoeding energimaatregel(en), welke verricht worden aan de woningen van de desbetreffende doelgroep.
42	1e NvI - vraag 21 en 32 Leidraad - p7 - Opdrachtwaarde (vraag 1)	In uw antwoord op vraag 21 in de NvI geeft u aan dat wat u betreft een onderlinge vergoeding tussen opdrachtnemer en leverancier niet past bij scherpe tarieven ten gunste van de doelgroep. U laat echter alsnog ruimte voor vergoedingen/commissies tussen isolatiebedrijven en opdrachtnemer door uw laatste twee zinnen in het antwoord. Inschrijver wijst u erop dat u hiermee geen gelijk speelveld creëert omdat eventuele vergoedingen invloed hebben op de prijs in de aanbesteding. Dit naast de in Nv11 genoemde hogere kosten voor de bewoner. Inschrijver raad u daarom nogmaals aan om alle vergoedingen van Isolatiebedrijven naar de opdrachtnemer zonder voorbehoud uit te sluiten voor de uitvoering van deze opdracht. Gaat u hiermee akkoord? Zo niet, waarom niet? Toelichting: Door een hogere vergoeding te vragen richting uitvoerende bedrijven kunnen partijen een lagere prijs indienen richting u als aanbestedende dienst. Dit werkt concurrentievervalsing in de hand en bemoeilijkt een eerlijke vergelijking tussen de inschrijvingen. Als aanbestedende dienst bent u verantwoordelijk voor het creëren van een gelijk speelveld en het mogelijk maken van een eerlijke en gelijke beoordeling op de component 'Prijs'. We verwijzen daarbij naar artikel 1.10b Aanbestedingswet 2012 en – meer generiek - de aanbestedingsrechtelijke beginselen van transparantie, gelijke behandeling en eerlijke mededinging.	Zie het antwoord op de vragen 37, 40 en 41.
43	1e NvI - vraag 21 en 32 Leidraad - p7 - Opdrachtwaarde (vraag 2)	Indien u toch een vergoeding tussen isolatiebedrijven en opdrachtnemer toestaat, dan stelt inschrijver voor dat u de vergoeding die opdrachtnemer ontvangt opneemt in het prijzenblad (zie bijgevoegd voorbeeld waarin de vergoeding wordt berekend over de fictieve opdrachtwaarde en zo meeweegt in de beoordeling van het prijscomponent). Gaat u hiermee akkoord? Zo niet, waarom niet? Toelichting: door de vergoeding op te nemen in het prijzenblad, creëert u een level playing field en voorkomt u dat appels met peren aan het vergelijken bent.	Zie het antwoord op de vragen 37, 40 en 41.