

1^{ste} nota van inlichtingen Europese Aanbesteding 'Levering, onderhoud en inspectie van sportmaterialen basisonderwijs'

Datum: 8 april 2026

In deze 1^{ste} nota van inlichtingen geeft De Haagse Scholen antwoord op de gestelde vragen en geplaatste opmerkingen. Deze 1^{ste} nota van inlichtingen maakt onderdeel uit van het aanbestedingsdocument 'Levering, onderhoud en inspectie van sportmaterialen basisonderwijs' met kenmerk EA-0051.

Sluitingsdatum 2e vragenronde is 15 april 2026 voor 12.00 uur.

Ref. Nr.	Onderwerp	Vraag	Antwoord
1	Bijlage 2 Prijzenblad	In het prijsformulier wordt momenteel niet gevraagd om een tarief voor projectbegeleidingskosten, terwijl deze werkzaamheden wel binnen de scope van de opdracht vallen. Bent u bereid het prijsformulier hierop aan te passen?	Projectbegeleiding betreft maatwerk en is van te voren niet te bepalen. Na overleg met Opdrachtnemer ontvangt Opdrachtgever een nadere offerte met uitwerking van de werkzaamheden, planning en kostenoverzicht. DHS geeft schriftelijk akkoord indien de opdracht kan worden uitgevoerd.
2	Bijlage 8 Normlijst	U heeft een normlijst toegevoegd. Welke toegevoegde waarde heeft dit voor de inschrijvers?	De normlijst is slechts ter indicatie. Het geeft een beeld van de sportmaterialen die wij minimaal aanschaffen voor alle gymzalen.
3	5.4.1 beoordeling wensen ten aanzien van de kwalitatieve wensen	Het valt ons op dat de gehanteerde puntenschaal voor de kwalitatieve beoordeling (0, 20, 40, 50, 80, 100) een onevenwichtige verdeling kent. Met name is het verschil tussen matig en voldoende beperkt (40-50), terwijl het verschil tussen voldoende en goed aanzienlijk groter is (50-80). Wij verzoeken u toe te lichten wat de onderliggende motivatie is voor deze verdeling en of u bereid bent de puntensystematiek te herzien naar een meer evenwichtige en proportionele schaal (bijvoorbeeld met gelijkmatigere stappen), zodat	We zijn op zoek naar betere kwaliteit en daardoor geven we degene die een goed scoort meer punten dan een voldoende.

		de beoordeling beter aansluit bij de feitelijke kwaliteitsverschillen.	
4	Wensen ten aanzien van kwaliteit	<p>"In de huidige gunningscriteria ontbreekt de mogelijkheid om de kwaliteit en onderscheidende eigenschappen van de aangeboden producten te beschrijven en hiervoor punten te behalen. Hierdoor komen kwalitatief hoogwaardige oplossingen onvoldoende tot hun recht in de beoordeling. Wij verzoeken u daarom een aanvullend kwalitatief criterium op te nemen waarin inschrijvers de mogelijkheid krijgen om:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De kwaliteit en duurzaamheid van hun producten toe te lichten • Garantie en levensduur te onderbouwen • Unieke of onderscheidende producteigenschappen inzichtelijk te maken <p>Wij verzoeken u deze kwalitatieve criteria toe te voegen aan de beoordeling. Als u hiertoe niet bereid bent, ontvangen wij graag een motivering van uw beslissing."</p>	De kwaliteit en duurzaamheid van de producten zijn reeds geborgd via de technische bekwaamheid onder 4.2.2 en het programma van eisen. U kunt kwalitatieve en/of onderscheidende eigenschappen van uw sportmaterialen eventueel beschrijven onder wens 3.

5	Bijlage 2 Prijzenblad	<p>In de huidige opzet van het prijsmodel heeft het kortingspercentage een zeer dominante invloed op de inschrijfprijs. Wij constateren dat andere prijscomponenten, zoals transportkosten, inspecties en het uurtarief voor montage en reparatie beperkte invloed hebben op de totale score. Hierdoor ontstaat een onevenwichtige beoordeling van de inschrijfprijs. Bent u bereid genoemde prijscomponenten zwaarder te laten meewegen, zodat zij een reëler aandeel krijgen in de beoordeling van de totale inschrijfprijs?</p>	<p>Het grootste deel van onze opdracht is het bestellen van sportmateriaal en dit is een belangrijk component voor ons. Hieruit volgt dat de grootste component ook het zwaarst meegerekend wordt.</p>
6	Bijlage 2 Prijzenblad	<p>Leveranciers wordt gevraagd een kortingspercentage te hanteren voor de gehele catalogus waaraan geen maximum is vastgesteld. Hierdoor ontstaat een prikkel tot het aanbieden van extreme kortingspercentages boven de 12%. Dergelijke percentages zijn in onze markt ongebruikelijk, waar kortingen doorgaans maximaal 12% zijn. Aanbieders kunnen hun dienstverlening aan opdrachtgevers uitsluitend op een gewenst niveau houden als ze daarvoor voldoende gehonoreerd worden. Aanbieden van extreem hoge kortingspercentages kunnen optimale dienstverlening op langere termijn in gevaar brengen. Daar zijn leveranciers én opdrachtgevers niet bij gebaat. Bent u daarom bereid een maximaal kortingspercentage van 12% te hanteren, waarbij hogere kortingen niet extra worden beloond in de puntentoekenning?</p>	<p>We gaan niet akkoord. Zie ook antwoord vraag 5.</p>

7	Perceelverdeling	<p>In de aanbestedingsstukken wordt gemotiveerd dat de opdracht niet wordt verdeeld in percelen vanwege de samenhang tussen de werkzaamheden en de benodigde expertise.</p> <p>Dit terwijl in artikel 1.5 van de Aanbestedingswet 2012, juist wordt gestimuleerd opdrachten in percelen te verdelen ter bevordering van de toegang voor gespecialiseerde marktpartijen en het MKB.</p> <p>Inschrijver merkt op dat binnen de opdracht ook werkzaamheden voorkomen met een verschillende rol, waaronder werkzaamheden waarbij een onafhankelijke positie ten opzichte van de uitvoering relevant kan zijn. In vergelijkbare opdrachten wordt in dat verband regelmatig gekozen voor een scheiding tussen uitvoerende werkzaamheden en werkzaamheden met een meer onafhankelijke of controlerende rol.</p> <p>Kan de aanbestedende dienst nader toelichten welke concrete inhoudelijke of organisatorische belemmeringen zich volgens haar zouden voordoen indien deze rollen in afzonderlijke percelen zouden worden aanbesteed, en op welke wijze is vastgesteld dat deze belemmeringen zwaarder wegen dan de voordelen van een dergelijke scheiding (zoals onafhankelijkheid, risicospreiding en inzet van gespecialiseerde partijen)?</p>	<p>Keuzes en activiteiten in de ene fase hebben directe invloed op latere fasen, waardoor een opsplitsing zou leiden tot extra afstemmingsmomenten, risico's op onduidelijkheid over verantwoordelijkheden en mogelijke vertraging in de uitvoering van de werkzaamheden.</p> <p>Daarnaast zou het aanbesteden van afzonderlijke percelen leiden tot een hogere coördinatie- en contractmanagementlast voor de aanbestedende dienst. Door te kiezen voor één raamcontractant wordt zowel tijdens de aanbesteding als gedurende de uitvoering efficiëntie bevordert en worden administratieve lasten beperkt. Ten aanzien van het aspect onafhankelijkheid is binnen de opdracht voorzien in duidelijke rolafbakening en transparante rapportage, waardoor eventuele risico's kunnen worden beheerst zonder dat een separate aanbesteding van de werkzaamheden noodzakelijk is. De aanbestedende dienst heeft vastgesteld dat deze overwegingen in dit geval zwaarder wegen dan de voordelen van opsplitsing in percelen.</p>
---	------------------	---	--

8	Leidraad	<p>In eis 25 staat dat nieuw te leveren sportmaterialen zijn voorzien van een uniek permanent identificatienummer, terwijl in eis 31 is opgenomen dat het unieke identificatienummer volgt bij de eerstvolgende inspectie.</p> <p>Onze werkwijze is dat het unieke ID-nummer bij de eerste inspectie wordt toegekend en vastgelegd, en niet bij levering.</p> <p>Kan de Aanbestedende dienst bevestigen dat deze werkwijze wordt geaccepteerd?</p>	<p>Deze werkwijze wordt niet geaccepteerd en zien wij als foutgevoelig. We hebben een fout geconstateerd in eis 31. Het unieke identificatienummer dat volgt bij eerstvolgende keuring is niet correct en wordt verwijderd. We hebben de eis als volgt gewijzigd: nieuw geleverde materialen dienen direct na levering inzichtelijk te worden gemaakt in het Dashboard zodat ze toegevoegd kunnen worden aan het eerstvolgende inspectierapport, met datum, type, merk, jaar van aanschaf. Het unieke identificatienummer volgt bij eerst volgende keuring. Eis 25 blijft leidend.</p>
9	Leidraad	<p>Eenheidsprijzen en tarieven zijn prijs vast tot 31 augustus 2028. Dit is meer dan 2 jaar na start van de opdracht. In de huidige tijd blijkt maar weer dat prijzen afhankelijk zijn van veel verschillende ontwikkelingen in de wereld. Wij verzoeken aanbestedende dienst om de prijs vaste periode te verkorten tot 31 augustus 2027. Gaat u hiermee akkoord?</p>	<p>Nee dat is niet akkoord.</p>
10	Leidraad	<p>Er zit een groot verschil tussen de vrachtkosten bij een order van €6000 en €50.000. Het is dus lastig om hier één tarief voor af te geven. Voor aanbestedende dienst is het voordeliger om ook hier met een percentage % te werken. Wij verzoeken aanbestedende dienst om hier het vaste tarief te vervangen door een percentage. Gaat u hiermee akkoord?</p>	<p>Nee dat is niet akkoord.</p>

11	Leidraad	Een uiterlijke levertijd van 20 werkdagen is voor de meeste producten in ons assortiment haalbaar, zoals turnbanken, matten, kasten etc. Voor producten met maatwerk is 20 werkdagen niet haalbaar. Wij verzoeken aanbestedende dienst om de 20 werkdagen te verruimen of ruimte voor uitzonderingen te laten. Gaat u hiermee akkoord?	We hanteren standaard 20 dagen maar we willen wel de ruimte geven voor maatwerk producten. Uitzonderingen dienen vooraf in goed overleg te worden afgestemd.
12	Leidraad	De te verwachten levensduur wordt aangegeven bij toestellen die 'in orde met aandachtspunten' zijn gemarkeerd in ons rapport. Hierbij wordt een te verwachten vervangingsjaar aangegeven. Het is niet werkbaar om voor ieder toestel uit het inspectierapport een te verwachte vervangingsjaar op te geven, deze informatie is in een Meerjarenbegroting terug te vinden. Wij verzoeken aanbestedende dienst om de resterende levensduur in een inspectierapport te schrappen. Gaat u hiermee akkoord?	Wij gaan hier niet mee akkoord. Bij nieuwe sportmaterialen kan de afschrijvingstermijn gehanteerd worden.

Er zijn geen vragen gesteld over de ARIV-2018 en de concept Raamovereenkomst / Verwerkersovereenkomst.