Ref. Nr.	Onderwerp	Vraag	Antwoord
65	Nvl 1 Vraag 52 (blz. 6)	Kan de Aanbestedende Dienst bevestigen dat bij bestellingen die 's avonds (tot uiterlijk 22:00 uur) geplaatst worden, eventuele afwijkingen of manco's op de eerstvolgende afleverdag digitaal/geautomatiseerd gecommuniceerd mogen worden via de bestelportal/e-mail, aangezien persoonlijke afstemming buiten kantooruren niet mogelijk is?	Dat is akkoord.
66	5.Nota van Inlichtingen vraag 64	Uit de beantwoording van vraag 64 begrijpt Inschrijver dat de historische jaaromzetten van Zadkine en Da Vinci College gezamenlijk circa €610.000 tot €656.000 bedragen. Deze omzet ligt aanzienlijk hoger dan de in de aanbestedingsstukken genoemde opdrachtwaarde van €570.000 op jaarbasis. Kan Opdrachtgever toelichten hoe de opdrachtwaarde van €570.000 is vastgesteld en waardoor deze afwijkt van de opgegeven historische jaaromzetten?	Het verschil in bedragen wordt veroorzaakt door de BTW. De opgegeven bedragen in het antwoord van vraag 64 betreft INCLUSIEF BTW. In het prijsblad worden prijzen gevraagd EXCLUSIEF BTW, omdat leveranciers meestal offreren excl. BTW. Voor onderwijsinstellingen is de BTW een kostenpost, omdat die de BTW niet terug kan vragen bij de Belastingdienst. Helaas is het niet mogelijk om de omzetten terug te rekenen naar het daadwerkelijke bedrag excl. BTW. Omdat op de te leveren artikelen verschillende BTW-percentages worden berekend (9% en 21%), hebben we voor de berekening een inschatting van het BTW-percentage genomen van 17%. €570.000 excl. BTW wordt dan ong. €665.000 incl. BTW.
67	4.Nota van Inlichtingen vraag 32	Opdrachtgever geeft aan dat wijzigingen van webshopprijzen gedurende de looptijd van de overeenkomst kunnen doorwerken. Kan Opdrachtgever nader toelichten op welke wijze wordt geborgd dat wijzigingen van webshopprijzen gedurende de looptijd marktconform blijven en niet leiden tot verstoringen van de bij inschrijving beoogde prijsvergelijking tussen inschrijvers?	Deze vraag zouden wij ook aan de vragensteller kunnen stellen. Hoe borgt de leverancier dat Da Vinci en Zadkine de goede prijzen krijgen aangeboden? Wij gaan ervan uit dat de prijzen op de website kloppen. Over deze prijzen ontvangen wij de korting zoals opgegeven in het inschrijfformulier. Webshopprijs - korting = de prijs die wij betalen. Als dit niet klopt, zullen we reclameren.

68	3.Aanbestedingsdocument p.7 en p.11 en Nota van Inlichten vraag 21 en 64	Inschrijver begrijpt uit de beantwoording van vraag 21 dat de overeengekomen prijzen, condities en kortingspercentages gedurende een verlengingsperiode ongewijzigd blijven, ook indien slechts één van de twee onderwijsinstellingen besluit de overeenkomst te verlengen. Naar aanleiding van de beantwoording van vraag 64 constateert Inschrijver bovendien dat de historische omzetten van Zadkine en Da Vinci College aanzienlijk van elkaar verschillen. Hierdoor kan een feitelijke opdrachtvolume bij verlenging door slechts één van beide instellingen substantieel afwijken van het volume waarop de inschrijving is gebaseerd. Kan Opdrachtgever bevestigen dat Inschrijver in een dergelijke situatie gehouden blijft aan dezelfde prijzen, condities en kortingspercentages als waarop is ingeschreven, ongeacht de omvang van de resterende omzet? Indien dit juist is, verzoekt Inschrijver de Opdrachtgever toe te lichten hoe zij dit proportioneel acht, nu het volume een wezenlijk onderdeel vormt van de prijs- en kortingsopbouw en een significante volumedaling de economische uitgangspunten van de overeenkomst kan wijzigen. Daarnaast verzoekt Inschrijver de Opdrachtgever te verduidelijken hoe de in paragraaf 4.3 beschreven tweezijdige verlengingsoptie zich verhoudt tot de bepaling dat Zadkine en Da Vinci College onafhankelijk van elkaar kunnen besluiten de overeenkomst al dan niet te verlengen.	De omzetten van beide organisaties verschillen, omdat het aantal studenten verschillen. Mocht het zo zijn dat één van de opdrachtgevers besluit het contract niet te verlengen, blijven de condities voor de andere opdrachtgever ongewijzigd, ongeacht de resterende omzet. De bepaling vinden wij proportioneel, omdat beide organisaties een klein deel van de totaalomzet van opdrachtnemer is. Wanneer Vragensteller meent dat het wegvallen van één van de opdrachtgevers een groot nadeling effect heeft voor haar organisatie, moet het zich afvragen of het wel moet inschrijven op deze aanbesteding. De tweezijdige verlengingsoptie houdt in dat zowel opdrachtgever als opdrachtnemer kan besluiten om de overeenkomst te verlengen. Beide overeenkomsten staan hier los van elkaar.
69	2.Aanbestedingsdocument p. 11 en Nota van Inlichtingen vraag 20	Naar aanleiding van het antwoord op de vraag begrijpt inschrijver dat de opzeggingsbevoegdheid is opgenomen voor de situatie waarin de horeca-opleidingen worden afgestoten. Voor Inschrijver is echter niet duidelijk wat Opdrachtgever precies verstaat onder het "afstoten" van horeca-opleidingen en of dit de enige situatie is waarin Opdrachtgever voornemens is gebruik te maken van de tussentijdse opzeggingsmogelijkheid. Kan Opdrachtgever nader toelichten wat wordt bedoeld met het afstoten van horeca-opleidingen? Kan Opdrachtgever tevens bevestigen dat de tussentijdse opzeggingsmogelijkheid uitsluitend is bedoeld voor situaties waarin de betreffende horeca-opleidingen geheel of grotendeels komen te vervallen of worden beëindigd? Indien dit niet het geval is, verzoeken wij Opdrachtgever toe te lichten in welke andere situaties zij voornemens kan zijn van deze opzeggingsmogelijkheid gebruik te maken.	Afstoten = beëindigen. Als er geen of te weinig studenten zijn voor een opleiding, stopt de opleiding te bestaan. Tussentijdse opzegging is bijvoorbeeld ook mogelijk indien Opdrachtnemer structureel niet in staat is om op tijd te leveren, de benodigde producten te leveren, goede kwaliteit te leveren. In deze voorbeelden volgt altijd eerst een ingebrekestelling.

70	1.Bijlage 6 Eisen en Wensen Eis 35 en Nota van Inlichtingen vraag 13	Naar aanleiding van het antwoord op de eerdere vraag van Inschrijver inzake Eis 35 constateren wij dat uitsluitend wordt ingegaan op het moment waarop de geschiktheid van een alternatief kan worden beoordeeld. Het antwoord biedt echter geen duidelijkheid over de prijsstelling van een alternatief product. Kan Opdrachtgever bevestigen dat een passend alternatief bij een manco geleverd mag worden tegen de reguliere prijs van het alternatieve product, ongeacht of deze prijs lager, gelijk of hoger is dan de prijs van het oorspronkelijk bestelde aanbiedingsproduct, mits Opdrachtgever de mogelijkheid heeft het alternatief binnen een redelijke termijn na levering te beoordelen en, indien het alternatief niet passend blijkt, te retourneren? Inschrijver biedt Opdrachtgever daarnaast de mogelijkheid om het oorspronkelijk bestelde aanbiedingsproduct, zodra dit weer beschikbaar is, alsnog tegen de actieprijs te bestellen en geleverd te krijgen. Kan Opdrachtgever instemmen met deze werkwijze?	Het is onjuist wat vragensteller stelt. Een alternatief product mag alleen geleverd worden voor een prijs, maximaal van het bestelde product. Als het alternatieve product goedkoper is dan het bestelde product, geldt de lagere prijs van het alternatieve product. Producten worden besteld uit het onderwijsbudget. Daardoor is het leveren van een alternatief product tegen een hogere prijs dan vooraf begroot, niet mogelijk. Producten worden besteld voor de lessen. Als een alternatief product niet voldoet, wordt het teruggestuurd. Hiermee wordt direct de les verstoord, omdat niet de juiste kennis kan worden overgedragen op de studenten. Wanneer het product op een later tijdstip alsnog in de les behandeld wordt, is het akkoord dat Opdrachtnemer dit product dan levert tegen de actieprijs.