

Dit document betreft de marktconsultatie ten behoeve van de oriëntatie op de ICT Hardware.

Inleiding

Stichting Openbaar Voortgezet Onderwijs Noord-Holland-Noord biedt onderwijs aan leerlingen in de regio. Door het gevarieerde onderwijsaanbod binnen de stichting krijgen ouders en leerlingen de ruimte om de best passende school te kiezen. Wanneer die keuze niet goed uitpakt, kan door de samenwerking tussen onze scholen soepel de overstap worden gemaakt naar een andere SOVON-school. We hebben immers het gehele palet aan voortgezet onderwijs in huis, van praktijkonderwijs tot gymnasium.

De school heeft 9 locaties:

Locatie	Adres	Plaats
OSG Willem Blaeu	Robonsbosweg 11	Alkmaar
Stedelijk Dalton College Alkmaar	Arubastraat 4	Alkmaar
Van der Meij College	Gravin Jacobastraat 1	Alkmaar
Murmellius Gymnasium	Bergerhout 1	Alkmaar
Praktijkschool De Viaan	Havinghastraat 11	Alkmaar
Berger Scholengemeenschap	Rondelaan 34	Bergen
Huygens College Heerhugowaard	Middenweg 68 en Umbriël- laan 3	Heerhugowaard
Praktijkschool Focus	Umbriëllaan 1	Heerhugowaard
rsg Wiringherlant	Dokter Tamsmalaan 1a	Wieringerwerf

Huidige situatie

SOVON koopt op dit moment de ICT Hardware in bij diverse leveranciers. De ICT Hardware bestaat uit laptops, desktops, tablets en accessoires (Apple en non-Apple).

Marktconsultatie

SOVON onderzoekt de optie om een nieuw ICT Hardware contract af te sluiten met één leverancier op basis van adviesprijs minus korting voor zowel non-Apple devices als Apple devices.

Door middel van deze marktconsultatie wil SOVON informatie krijgen uit de markt over de mogelijkheden en onmogelijkheden van deze prijsstrategie. Wij vragen u een korte schriftelijke terugkoppeling op onderstaande vragen. U hoeft dus niet in detail uit te weiden over uw oplossing.

Voorgesteld prijsmodel

Opdrachtgever onderzoekt de mogelijkheden om non-Apple devices af te nemen met de methode *prijs fabrikant* minus kortingspercentage. Onder de *prijs fabrikant* wordt verstaan de bruto list prijs van de fabrikant die is vastgesteld voor Nederland (behorende bij de EMEA-regio). De *prijs fabrikant* wordt uitgevraagd op een peildatum één week voor de inschrijfdeadline.

- Vraag 1: Welke mogelijkheden ziet u om op basis van een *prijs fabrikant* in te schrijven?
- Vraag 2: Welke probleempunten ziet u bij het inschrijven op basis van een *prijs fabrikant*?
- Vraag 3: Is er in uw optiek in alle gevallen een *prijs fabrikant* beschikbaar?
- Vraag 4: In de gevallen dat er geen *prijs fabrikant* beschikbaar is, is het dan mogelijk om te werken met een bruto list prijs van een geautoriseerde Nederlandse IT distributeur?
- Vraag 5: Welke bruto list prijs raadt u dat opdrachtgever gebruiken en waar is deze te vinden?
- Vraag 6: Hoe werkbaar acht u een verwijzing naar een *prijs fabrikant* en bruto list prijs gedurende de looptijd van het contract?
- Vraag 7: Welke informatie wilt u nog aan aanbestedende dienst meegeven?

Opdrachtgever is voornemens om een bewijs van juistheid van elke *prijs fabrikant* op te vragen bij de opdrachtnemer, welk bewijs zou bestaan uit een screenshot of getekende verklaring van de fabrikant of distributeur. Ook een inkoopfactuur of offerte van de fabrikant is een mogelijkheid.

- Vraag 8: Welke mogelijkheden en probleempunten ziet u hierbij?
- Vraag 9: Hoe raadt u inschrijver aan om op een eenduidige wijze de *prijs fabrikant* samen te stellen of te controleren?

Opdrachtgever is voornemens om inschrijvingen te beoordelen op basis van de *prijs fabrikant* op de peildatum die is gelegen 1 week voor inschrijving. Deze *prijs fabrikant* wordt door inschrijver onderbouwd door een gedateerd bewijs. Indien de *prijs fabrikant* meer dan 5% afwijkt van de door opdrachtgever opgevraagde prijzen van de peildatum wordt de inschrijving terzijde gelegd.

- Vraag 10: In hoeverre is het voor u mogelijk om prijzen vast te houden gedurende 4 weken (van één week voor inschrijving tot aan voorlopige gunning)?

Opdrachtgever is voornemens om bestellingen te bundelen naar tweemaal per jaar. Hierop wordt dan ook het kortingspercentage uitgevraagd.

- Vraag 11: In hoeverre is het voor u werkbaar om een kortingspercentage te geven dat rekening houdt met grote afnames?
- Vraag 12: Is het voor u mogelijk om tussendoor kleine bestellingen tegen hetzelfde kortingspercentage aan te bieden?

Opdrachtgever is voornemens om merkonafhankelijk uit te vragen conform de aanbestedingswet.

- Vraag 13: In hoeverre is het voor u mogelijk om één kortingspercentage op te geven dat geldig is voor alle door u aangeboden merken?
- Vraag 14: In welke orde van grootte is het verschil in kortingspercentage tussen uw voorkeursmerk en de overige door u aangeboden merken?
- Vraag 15: In hoeverre acht u het werkbaar als opdrachtgever een kortingspercentage uitvraagt voor uw voorkeursmerk en een kortingspercentage voor de overige door u aangeboden merken?

Rechten en plichten

Deelname aan deze marktconsultatie is geheel vrijblijvend. Deelname aan de marktconsultatie kan niet worden uitgelegd als een aanbod aan SOVON. Aan deelname aan de marktconsultatie kunnen geen rechten worden ontleend en de kosten zijn voor alle partijen voor eigen rekening. Na schriftelijke terugkoppeling kan SOVON mogelijk een selectie van partijen bevragen voor een nadere toelichting op basis van de gegeven antwoorden. Deze partijen worden hiervoor rechtstreeks benaderd door SOVON. Eventuele daaruit voortgekomen informatie wordt zakelijk genotuleerd en onherleidbaar verwerkt in de aanbestedingsdocumenten. U bent van harte uitgenodigd om deel te nemen aan deze marktconsultatie.

Planning

Voorlopige planning (*hieraan kunnen geen rechten worden ontleend)	
Verzenden marktconsultatie	24-09-2026
Ontvangst uitwerking van partijen	02-10-2026
Eventueel nadere toelichting*	06-10-2026