



Bijlage H: Verslag marktconsultatie aanbesteding werkplekapparatuur

1. Inleiding

De Politie heeft op 17 november 2015 marktpartijen via een publicatie op Tendered uitgenodigd om deel te nemen aan een marktconsultatie voor de aanbesteding werkplekapparatuur en gerelateerde diensten. Een 13-tal partijen bestaande uit fabrikanten, resellers en enkele dienstverleners/integrators hebben deze op 4 december schriftelijk beantwoord. Op 12, 15 en 21 december 2015 heeft de Politie deze partijen op bilaterale basis de gelegenheid gegeven antwoorden mondeling toe te lichten. De volgende partijen hebben deelgenomen aan de marktconsultatie (in willekeurige volgorde):

1. Misco solutions
2. Infotheek
3. Dell
4. Unisys
5. ProAssist
6. Fujitsu
7. Scholten Awater
8. HP
9. Protinus IT
10. KPN Corporate Market
11. CentralPoint
12. Lenovo International
13. Bechtle direct

Dit document vat de voor de Politie belangrijkste uitkomsten van de marktconsultatie samen.

2. Aandachtspunten naar aanleiding van vraag 1, 2 en 3

Betreffende de uitgangspunten en het inkoopmodel voor de inrichting van de aanbesteding.

1. Marktpartijen zijn (in verschillende mate) in staat het inkoopmodel te faciliteren, wel heeft het model meestal niet de eerste voorkeur. Een minicompetitie in combinatie met meerdere fabrikanten al of niet via een reseller wordt meerdere keren als voorkeur scenario genoemd (er wordt dan geen rekening gehouden met de voor de Politie geldende beperking in het aantal soorten te deployen werkstations).
2. Er zijn weinig aanbieders op deze markt die zich als (pure) dienstverlener positioneren. Voor de SPOC (perceel 6) zullen daardoor vooral resellers inschrijven, dit leidt in de huidige opzet (ook een reseller op perceel 1 tot en met 5 in verband met de mix aan standaard en niet-standaard producten) tot een keten van resellers die moeten samenwerken. Dit laatste wordt door de meeste partijen als risicovol (en soms ook als onwenselijk) gezien omdat deze partijen in de markt directe concurrenten van elkaar zijn. Een keten van fabrikant – reseller wordt door de marktpartijen wel als een werkbaar model gezien, dit sluit aan bij de gangbare waardeketen.
3. Percelen 1 tot en met 3 zou je beter met fabrikanten kunnen invullen om de prijswerking op apparatuur transparant te maken, specials zouden dan elders kunnen worden ondergebracht (bijvoorbeeld perceel 5). Het huidige gebruik van de percelen 1 tot en met 3 moet je daarnaast goed afbakenen, bijvoorbeeld ook duidelijk maken waar je all-in ones etc. onderbrengt.
4. De partij die is geselecteerd als dienstverlener (perceel 6) zou in het huidige model niet moeten worden geselecteerd als leverancier van apparatuur (perceel 1 tot en met 5) en vice versa (rolscheiding) om de concurrentie zuiver te houden. Dit zou het aantal inschrijvers kunnen beperken.

5. De perceelindeling voor werkplekapparatuur op basis van productsoort (perceel 1 t/m 4) in combinatie met een selectie aan de voorkant (perceel 1 tot en met 3) is beperkend voor de innovatie, je zit voor een langere tijd vast aan een merk/type. Ook bestaat de kans op disputen over de perceelafbakening. Enerzijds als deze initieel niet helemaal scherp was en anderzijds door productinnovatie/ convergentie tijdens de contractperiode. Marktpartijen adviseren productsoorten (vooral werkstations) te combineren (meestal in combinatie met een periodieke minicompentie) in plaats van 1 fabrikant per productsoort te selecteren.
6. De SPOC rol is door partijen verschillende geïnterpreteerd, deze in de aanbesteding preciezer beschrijven zodat duidelijk is wat hier wel en niet van wordt verwacht. De term 'regie' in relatie tot de SPOC roept soms een bredere verantwoordelijkheid op dan door de Politie bedoeld. Meerdere partijen adviseren om de regierol apart aan te besteden (de exact bedoelde afbakening is daarbij echter niet helemaal duidelijk).
7. Er bestaat een risico op discussie tussen dienstverlener en achterliggende hardware leveranciers, je moet dus hele goede SLA en procedure afspraken maken en deze ook kunnen bewaken.

3. Aandachtspunten naar aanleiding van vraag 4 tot en met 7

Betreffende de globaal beschreven eisen aan de werkplekapparatuur, gerelateerde dienstverlening en marktpartijen.

1. Fabrikanten geven aan ook de technische voorbereiding (imaging, tagging etc.) te kunnen uitvoeren. In de markt wordt er verschillend gedacht over de kwaliteit hiervan en fabriek-af zou dit vaak in het buitenland plaatsvinden en het risico op niet actuele images in zich hebben.
2. De eisen/wensen met betrekking tot security zijn niet benoemd, aanbevolen wordt om deze ook expliciet uit te werken. Dit bijvoorbeeld in relatie tot technisch voorbereiden, transport en opslag van apparatuur.
3. Er zijn verschillende certificeringen waaraan partijen (kunnen) voldoen voor wat betreft de processen e.d. hier zou je naar kunnen vragen.
4. Er is een risico op disputen tussen hardware leveranciers en de SPOC als het gaat om de levertijden, hier zal in de SLA en bij contractmanagement veel aandacht voor moeten zijn.
5. Het model is gevoelig voor vingerwijzen omdat verschillende contractpartijen van elkaar afhankelijk zijn. Dit bijvoorbeeld bij combinatie- (meerdere goederenstromen) of spoedleveringen (snelheid). De verantwoordelijkheden tussen partijen moeten scherp zijn afgebakend. De indeling vereist ook een goed ingericht en voldoende bezet (capaciteit) contractmanagement.

4. Aandachtspunten naar aanleiding van vraag 8 tot en met 11

Betreffende de overige vragen met betrekking tot innovatie, prijsvorming, IST-informatie en suggesties.

1. Zorg dat prijsopgaven vanuit fabrikanten onafhankelijk van elkaar worden gegeven, bij gebruik van een (enkele) reseller bestaat er kans op afstemming. Eén reseller geeft in de toelichting aan dat zij vendoren faciliteren bij het komen tot een juiste prijs, dit omdat fabrikanten dit niet zelf zouden kunnen. Mogelijkheden voor onafhankelijke prijsvorming die worden genoemd zijn bijvoorbeeld directe toezending van offertes, open prijscalculatie en een offerte/prijskluis.
2. Listprices voor zakelijke werkplekapparatuur zijn volgens meerdere partijen niet gangbaar. M.b.t. de prijs wordt regelmatig een open(inkoop)prijs in combinatie met een opslag genoemd. Cost+ lijkt wel een breder toegepast model bij fabrikanten.
3. De life cycle van een werkstation ligt tussen de 12 en 18 maanden, dit betekent dat de Politie te maken krijgt met meerdere opeenvolgende productseries binnen de contractperiode (maximaal 5 jaar). Doordat het merk/type voor de werkstations eenmalig wordt geselecteerd



voor een langere periode is het beste aanbod niet meer gegarandeerd na 'end of sale' van het initiële merk/type (maximaal 2 jaar met voorraad). Eigenlijk kun je dit alleen goed oplossen door een volgende concurrentiestelling (minicompetitie tussen fabrikanten). Als dit niet kan dan kan in tweede instantie gebruik worden gemaakt van: kortere looptijden, prijsbandbreedte afspraken, periodieke prijsbijstelling (binnen kaders), inzage in koerswijzigingen, voorraadvorming.

4. De splitsing in percelen kan prijsopdrijvend werken bijvoorbeeld laptop (p1) + dockingstation (perceel 5) als geheel bestellen is goedkoper dan apart.
5. Zorg bij prijsopgave dat hier ook een daadwerkelijk levering aan vast zit, anders loop je het risico dat partijen fictief prijzen.
6. Apparatuur prijzen zijn gevoelig voor wisselkoersen, maak hierover ook tevoren duidelijke afspraken.