

Advies 333

1. Feiten

1.1. Beklaagde heeft op 29 december 2015 een Europese openbare procedure aangekondigd met betrekking tot een raamovereenkomst met één onderneming voor het leveren van ICT Hardware en aanvullende dienstverlening.

1.2. In paragraaf 1.2 ("Looptijd van de overeenkomst") van de Offerteaanvraag is het volgende bepaald:

'De raamovereenkomst heeft een looptijd van 1 jaar welke maximaal drie maal met één optiejaar kan worden verlengd.'

1.3. In paragraaf 3.1 van de Offerteaanvraag is het volgende bepaald:

'3.1 Aard en omvang van de opdracht

Het doel van deze aanbestedingsprocedure is het op een transparante wijze sluiten van een raamovereenkomst tussen de [Beklaagde] en één opdrachtnemer voor de levering van ICT hardware en aanvullende diensten. [Beklaagde] zoekt in deze aanbesteding de balans tussen functionaliteit, kosten en duurzaamheid en verwacht van de te selecteren opdrachtnemer dat deze proactief meedenkt en werkt aan de invulling hiervan. [Beklaagde] wenst een totaalleverancier te contracteren die:

- goede inkoopcondities biedt;
- merkonafhankelijk is en een zo breed mogelijk merkenassortiment levert;
- aan de levering gerelateerde dienstverlening kan leveren;
- voldoet aan alle voorschriften en toepasselijke eisen met betrekking tot wet- en regelgeving, expliciet kwaliteits-, arbo- en milieueisen.

De leverancier dient merkonafhankelijk te zijn, maar dient wel verschillende merken te kunnen leveren [Beklaagde] wil gedurende de looptijd van de overeenkomst gebruik maken van A-merken. **Het programma van eisen is opgenomen in bijlage 3 van deze offerteaanvraag.'**

1.4. In paragrafen 3.4 en 3.5 van de Offerteaanvraag is het volgende bepaald:

'3.4 Ontwikkelingen met betrekking tot de aard en omvang van de opdracht

[Beklaagde] gebruikt voornamelijk thin cliënts als desktop met Microsoft Windows 7 als besturingssysteem. De Windows 7 desktop wordt aangeboden door middel van een VDI techniek gebaseerd op Citrix, VMware, RES en APP-V. De meeste werkplekken zijn uitgerust met 24 inch TFT schermen waarvan enkele dubbel zijn uitgevoerd. In totaal gaat het om 604 werkplekken waarvan er 50 notebouks zijn. Naast de vaste werkplekken heeft [Beklaagde] 250 hardwaretokens in gebruik om op een veilige wijze remote werken te ondersteunen. In 2014 zijn hier 207 tablets, 73 smartphones in gebruik genomen om plaats en tijd onafhankelijk werken verder te ondersteunen. Voor alleen de ondersteuning van mobiele telefonie zijn er 179 standaard gsm's in gebruik binnen [Beklaagde].

3.5 Huidige en verwachte situatie

Huidige situatie

Aantallen	Desktop fat client	Desktop thin client	Beeld-scherm	Note-books	Tablets	Printer (geen multi-functionals)	Scanners
[Beklaagde]	40	514	650	50	207	10	2
A-merk		HP	HP	HP	Apple		

Verwachte situatie (geschatte afname over een periode van 4 jaar)

Aantallen	Desktop fat client	Desktop thin client	Beeld-scherm	Note-books	Tablets	Printer (geen multi-functionals)	Scanners
[Beklaagde]		40	40	25	200	-	-

Daarnaast heeft [Beklaagde] behoefte aan 70 smartphones.'

- 1.5. In hoofdstuk 6 ("Gunningscriteria") van de Offerteaanvraag is onder andere het volgende bepaald:

'Nadat is vastgesteld welke offerten voldoen aan de minimumeisen (...), vindt de beoordeling plaats van de gunningscriteria om zo de economisch meest voordelige inschrijving te bepalen.

(...)

De volgende gunningscriteria en wegingsfactoren worden gehanteerd:

Subgunningscriterium Prijs	Maximale punten-score
Prijs	50
Subgunningscriterium Kwaliteit	Maximale punten-score
Webshop	15
Beschikbaarheid	10
Prijsgarantie	15
Advisering/ontzorging	10
Totaal	50
Maximale totale score	100

Per (sub)gunningscriterium staat beschreven op welke wijze de beoordeling plaatsvindt. Om te bepalen welke inschrijver de economisch meest voordelige inschrijving heeft gedaan worden de behaalde punten op het criterium prijs en kwaliteit bij elkaar opgeteld.

(...)

6.1 Prijs

Kortingspercentage hardware

[Beklaagde] kan vooraf niet aangeven welke producten exact ingekocht gaan worden. [Beklaagde] is van mening dat het laten offereren van een klein aantal producten geen representatief beeld geeft van de prijzen van de inschrijvers. Daarom kiezen wij ervoor als gunningscriterium de **minimale kortingspercentages** die u biedt per fabrikant en productgroep te hanteren.

Om strategisch inschrijven te voorkomen is door [Beklaagde] een wegingsfactor aan het kortingspercentage gekoppeld. Het kortingspercentage wordt vermenigvuldigd met de wegingsfactor. Deze percentages worden bij elkaar opgeteld om zo het fictieve kortingspercentage te bepalen. Deze fictieve kortingspercentages worden bij elkaar opgeteld om zo het totale fictieve kortingspercentage te bepalen. Van toepassing op de bestellingen van [Beklaagde] is uiteraard het aangeboden kortingspercentage voor vermenigvuldiging met de wegingsfactor.

U dient van alle gevraagde merken / productgroepen het minimale kortingspercentage in bijlage 10, tabblad 1, op te geven. U dient slechts de velden die **geel** zijn gemaakt in te vullen. Als u bij een van deze velden niet in staat bent een kortingspercentage aan te bieden wordt in dat veld 0 ingevuld. U dient echter wel in staat te zijn om alle gevraagde merken en producten te kunnen leveren.

De kortingspercentages mogen met maximaal 2 cijfers achter de komma worden ingediend.

De beoordeling van het subgunningscriterium kortingspercentage hardware vindt als volgt plaats:

De inschrijver met de hoogste totale fictieve korting scoort **50 punten**. De inschrijvers met een lagere inschrijving scoren naar rato lager. Dit gaat volgens de formule:

$$(hoogste\ kortingspercentage / laagste\ kortingspercentage) \times 50 = score$$

Voorbeeld: Het hoogste fictieve totale kortingspercentage is 300%, deze inschrijver krijgt 50 punten. De inschrijver van wie het laagste fictieve kortingspercentage 200% is, krijgt $200/300 \times 50 = 33$ punten.

Er wordt op 0 decimalen afgerond.

[Beklaagde] is zich ervan bewust dat kortingspercentages zonder de bijbehorende bruto prijzen geen garantie zijn voor de het inkopen tegen de meest gunstige prijzen. De prijzen tijdens de looptijd van de overeenkomst, zullen naast de geleverde dienstverlening en beschikbaarheid van producten een belangrijke reden zijn om wel of geen gebruik te maken van het (volgende) optiejaar. Daarnaast zijn in het programma van eisen meerdere eisen opgenomen waarmee [Beklaagde] kan controleren of de geboden prijzen marktconform zijn en de mogelijkheid heeft om bij te hoge prijzen een offerte bij een andere leverancier op te vragen en de producten daar af te nemen.

6.2 Kwaliteit

Het gunningscriterium kwaliteit is onderverdeeld 4 subgunningscriteria.

(...)

6.2.3 Prijsgarantie

De inschrijver dient een beschrijving in waaruit blijkt dat [beklaagde] altijd de meest scherpe prijzen aangeboden krijgt. Tevens dient u te beschrijven wat uw meerwaarde is waardoor u garandeert dat u een leverancier bent die in staat is scherpe prijzen te leveren. Geef tevens aan hoe u dit kunt aantonen en hoe [beklaagde] dit eenvoudig kan controleren.

Voldoet en heeft veel meerwaarde	15 punten
Voldoet goed	10 punten
Voldoet gedeeltelijk doch voldoende	7 punten
Voldoet vrijwel niet	3 punten
Voldoet geheel niet	0 punten'

- 1.6. In Bijlage 3 ("Akkoord verklaring programma van eisen") van de Offerteaanvraag is onder meer het volgende bepaald:

Nr.	Omschrijving
5.1	U bevestigt inzicht in uw kortingspercentages te hebben gegeven door het volledig invullen van alle gevraagde invulvelden van de prijzenbijlage (bijlage 10).
5.2	U bevestigt op de prijzenbijlage (bijlage 10) uw minimale kortingspercentage te hebben opgegeven en dat dit minimale kortingspercentage is gebaseerd op de in uw openbare webshop vermelde prijzen.
5.3	U bevestigt dat het door u geoffreerde minimale kortingspercentage van kracht blijft als in de toekomst nieuwe items in uw webshop worden toegevoegd of de prijzen in de webshop veranderen.
5.4	U bevestigt voor het berekenen van de daadwerkelijke prijs van de te leveren apparatuur altijd de meest actuele versie van uw openbare webshop en minimaal het door u opgegeven minimale kortingspercentage te hanteren.
5.6	U bevestigt dat er geen mogelijkheid is, dat het plaatsen van orders via de openbare webshop of via het eventueel voor [Beklaagde] beschikbare besloten deel van de webshop, kan leiden tot verschillende prijzen.
5.7	U bevestigt dat, in geval van (landelijke) acties/aanbiedingen van uw eigen organisatie of een producent, [Beklaagde] ook van deze speciale condities gebruik kunnen maken.
5.8	U bevestigt dat gedurende de looptijd van de raamovereenkomst uw prijsopgave te allen tijde concurrerend is. U bevestigt uw prijzen te corrigeren naar het laagste prijsniveau, indien geconstateerd wordt dat de door u geoffreerde prijzen niet de laagste prijzen zijn die op dat moment gelden.
5.9	U bent bereid en in staat om, op verzoek van [Beklaagde], aan te tonen dat de door u geoffreerde prijzen inderdaad concurrerend zijn met de op dat moment geldende prijzen in de markt bij opdrachten van gelijke omvang.
5.10	U bevestigt, op verzoek van [Beklaagde], mee te werken aan een onderzoek om de door u opgegeven prijzen te benchmarken. Een eventueel accountantsonderzoek kan deel uitmaken van dit onderzoek.
5.11	U hanteert bij (nieuwe) A-merken en/of productgroepen die niet opgenomen zijn in het tariefblad van bijlage 10 kortingspercentage hardware een marktconforme inkoopprijs plus een maximale opslag van 4%.
5.12	U bevestigt voor leveringen van merken waarvoor u niet over een reseller status beschikt een marktconforme prijs aan te bieden op basis van open calculatie.
5.13	U bevestigt ook alle componenten behorende bij de levering van en geleverde desk- en notebooks, mobiele devices, beeldschermen, randapparatuur voor hetzelfde (minimale) kortingspercentage te leveren.
5.14	Alle afzonderlijk afgegeven prijzen, tarieven en kortingspercentages zijn marktconform.
5.15	De afgegeven prijzen zijn inclusief bijkomende kosten zoals reis- en verblijfskosten, avond/ weekendtoeslag.'

1.7. In Bijlage 10 Prijzenblad, een excelsheet, is het volgende bepaald:

Merk	Wegingsfactor	Minimale kortingspercentage per productgroep t.o.v. de standaard prijslijst op uw webshop								Totaal per merk
		PC	Thin Client	Notebooks	Beeldscherm	Smartphone	Tablet	Accessoires	GSM	
Apple	5									0
HP	1									0
Kingston	1									0
Nokia	2									0
Samsung	2									0
Belkin	1									0
Totaal kortingspercentage t.b.v. vergelijking										0

1.8. De formule die rechtsonder in het excelsheet staat is de som van alle in de gevelden ingevulde percentages die vermenigvuldigd worden met de wegingsfactoren.

1.9. In de Nota van Inlichtingen van 26 januari 2016 zijn voor zover van belang de volgende vragen en antwoorden opgenomen:

1.9.1. 'Vraag 5: U geeft aan dat de Inschrijver met de hoogste totale fictieve korting de meeste punten scoort. De prijzen op de webshops van de diverse Inschrijvers zijn niet gelijk en een kortingspercentage biedt volgens ons geen gelijk uitgangspunt, waardoor Inschrijvingen niet met elkaar vergeleken kunnen worden. Daarom vragen wij u dit punt te heroverwegen en te wijzigen in: een opslagpercentage op de inkooprijzen bij de fabrikant. Gaat u hiermee akkoord?

Antwoord: Nee, hiermee gaat [Beklaagde] niet akkoord. Het gunningscriterium Prijs blijft ongewijzigd van toepassing.

[Beklaagde] is zich ervan bewust dat kortingspercentages zonder de bijbehorende bruto prijzen geen garantie zijn voor de het inkopen tegen de meest gunstige prijzen. De prijzen tijdens de looptijd van de overeenkomst, zullen naast de geleverde dienstverlening en beschikbaarheid van producten een belangrijke reden zijn om wel of geen gebruik te maken van het (volgende) optiejaar. Daarnaast zijn in het programma van eisen meerdere eisen opgenomen waarmee [Beklaagde] kan controleren of de geboden prijzen marktconform zijn en de mogelijkheid heeft om bij te hoge prijzen een offerte bij een andere leverancier op te vragen en de producten daar af te nemen.

Tevens is als gunningscriterium 6.2.3. de prijsgarantie opgenomen.'

1.9.2. 'Vraag 8: De aanbestedende dienst vraagt hier een minimaal kortingspercentage op te geven.

Het betreft hier PC - Thin Client - Notebooks - beeldscherm - Smartphone - Tablet - Accessoires.

Deze kunnen aangeboden worden van verschillende fabrikanten, lang niet alle Vendors gebruiken transparante prijzen

Waar een korting op gegeven kan worden, zeker bij accessoires is dat haast ondoenlijk. Daarnaast is het vrij eenvoudige hogere prijzen te hanteren waar automatisch hogere kortingen op gegeven kunnen worden.

Tevens ontnemt u inschrijver de keuze om een ander merk aan te bieden, wat conform de aanbestedingsregels niet is toegestaan.

Inschrijver verzoekt dan ook om strategisch inschrijven te voorkomen en om zoals in eis 5.11 aangegeven een maximale opslag van 4% te hanteren. Is [Beklaagde] bereid kortingspercentage te laten vervallen.

Antwoord: Nee, [Beklaagde] laat het kortingspercentage niet vervallen.

[Beklaagde] is zich ervan bewust dat kortingspercentages zonder de bijbehorende bruto prijzen geen garantie zijn voor de het inkopen tegen de meest gunstige prijzen. De prijzen tijdens de looptijd van de overeenkomst, zullen naast de geleverde dienstverlening en beschikbaarheid van producten een belangrijke reden zijn om wel of geen gebruik te maken van het (volgende) optiejaar. Daarnaast zijn in het programma van eisen meerdere eisen opgenomen waarmee [Beklaagde] kan controleren of de geboden prijzen marktconform zijn en de mogelijkheid heeft om bij te hoge prijzen een offerte bij een andere leverancier op te vragen en de producten daar af te nemen.

[Beklaagde] kan er ieder moment voor kiezen om andere merken in te kopen waarvoor geen kortingspercentage geoffreerd dient te worden. Dat slechts voor deze merken een kortingspercentage wordt gevraagd betekent niet dat er geen andere merken worden ingekocht. Bij het inkopen van andere merken zijn de prijzen die op dat moment in uw webshop gelden van toepassing. Waarbij eis 5.11, net als alle eisen in de offerteaanvraag, van toepassing is.'

- 1.9.3. 'Vraag 10: U stelt dat wij een minimale kortingspercentage moeten afgeven, wat is ons startpunt waar we onze kortingspercentage op moeten afgeven (bijvoorbeeld de listprijs van de fabrikant)

Antwoord: Het minimale kortingspercentage dat u dient op te geven is het minimale kortingspercentage ten opzichte van de prijzen in uw openbare webshop.'

- 1.9.4. 'Vraag 13: Aanbestedende dienst eist dat het minimale kortingspercentage gebaseerd is op de openbare webshop vermelde prijzen. Inschrijvers kunnen verschillende prijzen weergeven in de openbare webshop, wat kan resulteren in een strategische inschrijving. Inschrijvers met hoge prijzen in de webshop zullen hogere kortingspercentages aanbieden. Wij vragen u dringend om de prijsopbouw aan te passen naar een inkoopprijs + opslagpercentage en daarbij het minimale opslagpercentage per productgroep op +2% te stellen om appels met appels te vergelijken en strategische inschrijving te voorkomen. Gaat u hiermee akkoord

Antwoord: U geeft aan de inschrijvers in hun webshop verschillende prijzen kunnen weergeven. In uw webshop dient voor hetzelfde artikel slechts een prijs te vinden te zijn. [Beklaagde] is zich ervan bewust dat kortingspercentages zonder de bijbehorende bruto prijzen geen garantie zijn voor de het inkopen tegen de meest gunstige prijzen. De prijzen tijdens de looptijd van de overeenkomst, zullen naast de geleverde dienstverlening en beschikbaarheid van producten een belangrijke reden zijn om wel of geen gebruik te maken van het (volgende) optiejaar. Daarnaast zijn in het programma van eisen meerdere eisen opgenomen waarmee [Beklaagde] kan controleren of de geboden prijzen marktconform zijn en de mogelijkheid heeft om bij te hoge prijzen een offerte bij een andere leverancier op te vragen en de producten daar af te nemen.'

- 1.9.5. 'Vraag 23: De beoordeling van het subgunningscriterium kortingspercentage geschiedt door de onderstaande formule:
(hoogste kortingspercentage / laagste kortingspercentage) x 50 = score

De opbouw van de formule is onjuist. Bovenstaande formule kan in een score groter dan 50 resulteren. Gaarne aanpassen naar:
(Uw laagste kortingspercentage / hoogste kortingspercentage) x 50 = score
Gaat u hiermee akkoord?

Antwoord: De formule is inderdaad onjuist. Echter het woord uw moet niet worden toegevoegd. De juiste formule is:
(laagste kortingspercentage / hoogste kortingspercentage) x 50 = score'

- 1.10. Op 10 februari 2016 heeft klager aan beklagde een brief gestuurd waarin onder meer het volgende wordt vermeld:

'Wij hebben u dan ook op 2 februari jl. via TenderNed de volgende vraag gesteld, waar wij nog geen antwoord op hebben ontvangen:

Graag willen wij u nog de volgende vragen stellen n.a.v. de antwoorden die u heeft gegeven in de Nota van Inlichtingen van 26 januari jl.

Betreffende vraag 5: Wij willen u nogmaals vragen de prijsmethodiek te heroverwegen. Het uitgangspunt met de huidige manier van beoordelen is niet gelijk voor de verschillende inschrijvers. En een gelijk uitgangspunt is één van de pijlers van Europees aanbesteden. In uw methodiek is het uitgangspunt niet voor een ieder hetzelfde.

Wij willen dit graag toelichten met een voorbeeld: Een monitor staat op de webshop van inschrijver 1 op een prijs van 100 Euro en exact hetzelfde product heeft op de website van inschrijver 2 een prijs van 150,000 Euro. Inschrijver 1 geeft een korting van 10% en Inschrijver 2 geeft een korting van 20%. In de huidige beoordeling krijgt Inschrijver 2 meer punten (omdat het kortingspercentage leidend is in deze aanbesteding) terwijl de prijs hoger is 90 Euro tegenover 120 Euro.

Voor iedere inschrijver kan het prijsbeleid wat hij/zij laten zien op zijn/haar webshop anders zijn, waar de ene partij kiest voor een hoge prijs met een hoge korting, kan een andere inschrijver een lagere prijs op de webshop hanteren voor hetzelfde product met een lage korting.

U geeft het volgende aan in de nota van inlichtingen: "[Beklaagde] is zich ervan bewust dat kortingspercentages zonder de bijbehorende bruto prijzen geen garantie zijn voor de het inkopen tegen de meest gunstige prijzen. De prijzen tijdens de looptijd van de overeenkomst, zullen naast de geleverde dienstverlening en beschikbaarheid van producten een belangrijke reden zijn om wel of geen gebruik te maken van het (volgende) optiejaar. Daarnaast zijn in het programma van eisen meerdere eisen opgenomen waarmee [Beklaagde] kan controleren of de geboden prijzen marktconform zijn en de mogelijkheid heeft om bij te hoge prijzen een offerte bij een andere leverancier op te vragen en de producten daar af te nemen".

Echter dit is niet de problematiek waar wij een vraag over hebben (en nu dus een klacht), onze vraag gaat over het '**Gunningscriteria Prijs**'. [Beklaagde] is al twee stappen verder, u heeft het in uw antwoord al over het inkoopproces gedurende de overeenkomst en de bijbehorende prijzen, terwijl wij nog in de aanbestedingsprocedure en bij de beoordeling van het gunningscriteria 'Prijs' zitten.

Wij verwachten dat het aanhouden van deze prijsmethodiek manipulatief inschrijven in de hand werkt. Te denken valt aan het lanceren van (tijdelijke) openbare webshops met kunstmatig hoge prijzen waar een hoge korting op gegeven

wordt. En wij spreken uit ervaring, helaas. Wij willen heel graag een inschrijving verzorgen voor [Beklaagde], maar dan wel op een eerlijke en faire manier waarbij het uitgangspunt voor een ieder hetzelfde is.

Met een opslagpercentage op de inkooprijzen van de fabrikant te hanteren, is [Beklaagde] verzekerd van een gelijk uitgangspunt voor alle inschrijvers waardoor inschrijvingen op een juiste manier beoordeeld kunnen worden wat alle partijen ten goede komt.'

- 1.11. Beklaagde heeft hierna via de berichtenmodule van TenderNed aan alle (potentiële) inschrijvers meegedeeld welke vraag is gesteld (zie 1.10 hiervoor) en dat het antwoord op vraag 5 zoals gepubliceerd in de Nota van Inlichtingen (zie 1.9.1) ongewijzigd blijft.

2. Beschrijving klacht

Het prijs criterium is ondeugdelijk.

3. Onderbouwing klacht

De aanbieder met het hoogste kortingspercentage op zijn openbare webshopprijs krijgt de meeste punten. In de beoordelingsfase is naar de mening van klager geen sprake van een gelijk uitgangspunt omdat door de verschillende aanbieders verschillende prijsstructuren worden gehanteerd. Klager is van mening dat de aanbiedingen die beklagde zal ontvangen in de beoordelingsfase niet goed met elkaar te vergelijken zijn op het gunningscriterium Prijs.

4. Reactie beklagde

- 4.1. Beklaagde is van mening dat de door haar gekozen wijze van opbouw van de Offerteaanvraag en de gunningsmethodiek duidelijk zijn en geen ruimte voor ruis laten. Het door klager geschetste risico van het in de lucht brengen door inschrijvers van schijnwebsites is volgens beklagde voldoende geborgd.
- 4.2. In de klacht van klager wordt een rekenvoorbeeld gegeven (zie 1.10 hiervoor). In het Programma van Eisen en in de verdere tekst van de Offerteaanvraag zijn volgens beklagde echter diverse maatregelen opgenomen om te voorkomen dat de opdrachtnemer te hoge prijzen kan offreren.
- 4.3. De door klager voorgestelde gunningssystematiek sluit niet aan op de wens die beklagde als opdrachtgever heeft en is daarom niet overgenomen.
- 4.4. De sluitingsdatum van de inschrijvingen is inmiddels verstreken. Beklaagde heeft drie inschrijvingen ontvangen. Bij het beoordelen van de inschrijvingen is gebleken dat er geen manipulatieve inschrijvingen zijn ingediend en dat de inschrijvingen goed vergelijkbaar zijn. Een overeenkomst met elk van één van deze inschrijvers zal leiden tot het gewenste resultaat zoals beklagde dat met de onderhavige aanbesteding heeft beoogd.

5. Beoordeling

- 5.1. De Commissie stelt voorop dat beklagde op 29 december 2015 een Europese openbare procedure heeft aangekondigd met betrekking tot een raamovereenkomst met één onderneming voor het leveren van ICT Hardware en aanvullende dienstverlening. Op deze aanbestedingsprocedure zijn onder andere de volgende bepalingen van toepassing: Richtlijn 2004/18/EG; Delen 1 en 2 van de ten tijde van de aankondiging van de raamovereenkomst geldende Aw 2012.
- 5.2. Uit de Offerteaanvraag blijkt dat beklagde als gunningscriterium heeft gekozen voor het criterium van de economisch meest voordelige inschrijving (zie 1.5 hiervoor).
- 5.3. Zoals de Commissie heeft overwogen in haar gecombineerde Advies 83/84 (zie overweging 6.1.6) moet een aanbestedende dienst, wanneer hij kiest voor de toepassing van het gunningscriterium van de economisch meest voordelige inschrijving, in dat kader voor een gunningssystematiek kiezen die hem in staat stelt na te gaan welke inschrijving de beste prijs/kwaliteitverhouding biedt. Door dat te doen, handelt hij bovendien in overeenstemming met art. 1.4 lid 2 Aw 2012 en draagt hij zorg voor het leveren van zo veel mogelijk maatschappelijke waarde voor de publieke middelen (zie Memorie van Antwoord, 1 juni 2012, Kamerstukken I 2011/2012, 32 440, C p. 9 – 10 en Vزر. Rb. Noord-Nederland 25 oktober 2013, ECLI:NL:RBNNE:2013:7100, r.o. 4.3). Hoewel de economisch meest voordelige inschrijving niet altijd de inschrijving is met de laagste prijs, moet een nader criterium dat ziet op de prijs leiden tot een economisch voordeligere inschrijving. Een goedkopere inschrijving is in dat geval noodzakelijkerwijs, vanuit economisch oogpunt, voordeliger dan een duurdere inschrijving. Een gunningssystematiek die ertoe leidt dat de opdracht wordt gegund aan een duurdere inschrijving, is niet in overeenstemming met het criterium van de economisch meest voordelige inschrijving. (Zie opnieuw Gerecht van Eerste Aanleg EU van 16 september 2013 in zaak T-402/06 (Spanje/Commissie) r.o. 76 en 77 en ook Vزر. Rb. Den Haag 25 februari 2014, ECLI:NL:RBDHA:2965, r.o. 4.10).
- 5.4. Het voorgaande betekent naar het oordeel van de Commissie dat een door een aanbestedende dienst in het kader van het gunningscriterium van de economisch meest voordelige inschrijving geformuleerd prijscriterium de eigenschap moet hebben dat een inschrijving die goedkoper is dan een andere inschrijving een hogere waardering in het beoordelingsmodel moet krijgen.
- 5.5. Beklagde heeft in paragraaf 6.1 van de Offerteaanvraag (zie 1.5 hiervoor) het volgende bepaald:

'[Beklagde] is zich ervan bewust dat kortingspercentages zonder de bijbehorende bruto prijzen geen garantie zijn voor de het inkopen tegen de meest gunstige prijzen.'
- 5.6. In haar antwoorden op de vragen 5, 8 en 13 van de Nota van Inlichtingen (zie 1.9.1, 1.9.2 en 1.9.4 hiervoor) heeft beklagde deze bepaling letterlijk herhaald. In het verlengde daarvan laat ook het door klager in haar vraag aan beklagde van 2 februari 2016 (zie 1.10 hiervoor) genoemde voorbeeld duidelijk zien dat een inschrijving met een hoog kortingspercentage duurdere kan zijn dan een inschrijving met een laag kortingspercentage.
- 5.7. Niet in geschil is dus dat het door beklagde gehanteerde beoordelingsmodel ertoe kan leiden dat wanneer twee aanbiedingen kwalitatief gelijkwaardig zijn, de raamovereenkomst wordt gegund aan de duurdere aanbieder van de twee. De

Commissie is van oordeel dat beklaagde daarmee handelt in strijd met haar in 5.3 hiervoor genoemde verplichting.

5.8. De klacht is derhalve gegrond.

5.9. Ten overvloede overweegt de Commissie nog het volgende. Uit de in 1.6 hiervoor weergegeven eisen en uit de reactie van beklaagde op de klacht blijkt dat beklaagde behoorlijk effectieve maatregelen heeft getroffen om te bewerkstelligen dat zij tijdens de uitvoering van de raamovereenkomst marktconforme prijzen zal betalen. Het is dan ook aannemelijk dat, zoals beklaagde in haar reactie stelt, er geen manipulatieve inschrijvingen zijn gedaan en dat het resultaat van de aanbesteding een concurrerende en marktconforme aanbieding is. Dat is echter niet waar het hier om gaat. De klacht houdt immers in dat de wedstrijd die geleid heeft tot dat resultaat niet eerlijk is geweest. Aangezien dat inderdaad het geval is, is niet van belang dat het resultaat van die wedstrijd goed is.

6. Advies

De Commissie acht de klacht **gegrond**.

7. Aanbeveling

De Commissie adviseert beklaagde om in het kader van het gunningscriterium van de economisch meest voordelige inschrijving een prijscriterium te hanteren waarbij goedkope aanbiedingen hoger gewaardeerd worden dan duurdere. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door de te bieden kortingen op de listprijzen van fabrikanten als criterium te hanteren. Verder adviseert de Commissie beklaagde om de inhoud van de opdracht nauwkeuriger te omschrijven door niet alleen de gewenste typen hardware te noemen, maar ook de specificaties waaraan zij moeten voldoen in enige mate van detail vast te leggen.

De Commissie heeft zich ten behoeve van dit advies laten bijstaan door mr.ir. D.C.G. de Rooij, die als Branche-Expert aan de Commissie is verbonden.

Den Haag, 21 juli 2016

w.g.:

Mr. J.G.J. Janssen
Voorzitter

Prof.mr. C.E.C. Jansen
Vicevoorzitter

Mr. drs. T.H. Chen
Commissielid