

### Fråga 1:

I er anbuds förfrågan så står det ” att ni ska upphandla två stycken nya MFP ” detta kan tolkas på två olika sätt. Antingen ska ni köpa två fabriksnya maskiner eller går det bra med begagnade som är nya för er? Detta är en ganska viktig fråga att ta hänsyn till, om ni vill ha begagnade så tvivlar jag att det går att ha dom i 6 år. Eftersom det är livslängden på en MFP, och om den varit hos en annan kund innan så blir det uppåt 10 år ute hos kund. Vilket resulterar i otroligt mycket ned tid på skrivarna under sista åren pga. av slitage. Jag misstänker att det är fabriksnya ni vill ha?

### Svar 1:

Se inledning i anbudsinbjudan där det står att SSF upphandlar två nya enheter, dvs ej begagnade.

### Fråga 2:

Hur ser eran värderingsmall ut? Mervärden? Hur mycket av poäng kan man få och hur stor vikt har det för att få affären?

### Svar 2:

Se anbudsinbjudan under ”Anbudsbedömning”: ”Det för stiftelsen mest fördelaktiga anbudet kommer att antas. Vid utvärdering kommer följande kriterier att ligga till grund för bedömningen och tillmätas angiven vikt: Livscykelpris: 80%, Mervärden: 20%. Mervärden kan t ex vara flexibla lösningar där framtida behov är enkla att lägga till, enkel filhantering i Windows-miljö, etc.” Hur väl produkten passar i vår miljö blir således något vi får ta ställning till utifrån de olika anbud till 20%-ig vikt.

### Fråga 3:

Värderingsmodell för priset? Det är ju ränta på hyresavtal, vilket det inte är om man tar köp pris? Hur värderar ni priset om något skickar in hyra och något köp pris?

### Svar 3:

Se 2. SSF försöker ta ställning till priset för hela livscykeln. Därmed uppskattar vi om anbuden är så transparenta som möjligt ur det avseendet, dvs ange alla uppskattade kostnader som ni kan förutspå under hela livscykeln av maskinen.

Frågor och svar publiceras öppet för alla under Tendsign och statresearch.se.