

Vraag	Verwijzing Document	Vraag Inschrijver	Antwoord Opdrachtgever
228	NVI Vraag 83	In deze eis vraagt de aanbestedende dienst om 'Proven' technologie. Los van het 2019 Magic Quadrant for Network Firewalls van Gartner zijn er andere manieren waarop Opdrachtgever nog beter verzekerd kan zijn dat Aanbieder Opdrachtgever op een gedegen manier kan helpen. De Inschrijver adviseert Opdrachtgever om van Inschrijvers te eisen dat zij hun 'proven' technologie oplossing, referentie en ervaringen, onderbouwen met een referentie specifiek in het MBO/ROC/HBO onderwijs, minimaal 10.000 users verspreid over meerdere locaties. Op deze manier is Opdrachtgever verzekerd van het feit dat aanbieder bekend is met de markt en inhoud. Is Opdrachtgever hiermee akkoord?	Nee, dit is niet akkoord. Opdrachtgever heeft omschreven wat hij hiermee bedoelt.
229	Nvi Vraag 3	Opdrachtgever geeft in Nvi vraag/antwoord 3 een nieuw geformuleerde eis aanvullend aan eis 112 waarbij zij het concurrentieveld tot het minimum beperkt aangezien deze Eis 112 zeer beperkend is in het aantal fabrikanten/vendors. Een dergelijke eis is disproportioneel en in strijd met artikel 2.75 lid 6 en 2.76 lid 3 van de Aanbestedingswet. Kan Opdrachtgever deze Eis 112 laten vervallen?	Nee, niet akkoord. Opdrachtgever heeft in antwoord 3 geen nieuwe eis geformuleerd, doch slechts toelichting gegeven op een vraag met betrekking tot het Beschrijvend Document gegeven.
230	Nvi Vraag 3	Vanuit de Nvi wordt gesteld dat de Load Balancing functie in de NGFW ook achterliggende systemen of services moet kunnen monitoren op beschikbaarheid. Vraag: Is Deltion zich bewust van het feit dat wanneer de NGFW ook dergelijk taken moet gaan uitvoeren de functionaliteit van de Load Balancing en het aanbod van fabrikanten zeer beperkt zal zijn? Immers er is in de huidige situatie een dedicated oplossing voor deze functie. En gegeven deze oplossing, zou Deltion willen overwegen om deze functionaliteit niet in de firewall te beleggen maar in de huidige Kemp oplossing te behouden, of wanneer dit niet wenselijk is, het de aanbieder toestaan om hiervoor een separate oplossing te laten aanbieden?	Onze huidige load balancer is afgeschreven en de aanbieder mag hier zelf kiezen hoe ze dit willen oplossen. Het mag dus een separate oplossing zijn. De load balancer wordt slechts gebruikt om enkele diensten te balanceren, zoals een aantal websites, Skype for business en Exchange 2019
231	Nvi Vraag 5	Opdrachtgever geeft aan het document in Word-formaat beschikbaar te stellen. Inschrijver kan helaas het document nog niet vinden in Word-formaat. Kan Opdrachtgever alsnog deze beschikbaar stellen of aangeven waar deze te vinden is?	Dit document is te vinden in de de map "Aanbestedingsdocumenten" op Tendered, maar blijkt niet zichtbaar voor Inschrijvers. Daarom is dit document tevens toegevoegd aan deze tweede Nota van Inlichtingen.
232	NVI Vraag 20	Inschrijver begrijpt uw antwoord niet op deze vraag. De huidige firewall (Palo Alto 3060) beschikt namelijk niet over 40 Gbps QSFP+ poorten, noch over vier stuks 10 Gb SFP+. Dit schept de nodige verwarring, mogelijk dat hier poorten genoemd worden die zich in de huidige core-switches bevinden en nu gemakshalve worden genoemd als onderdeel van de huidige firewall? Inschrijver vraagt zich in ieder geval in hoeverre dit relevant is voor de geëiste poortconfiguratie als beschreven in het PvE (eisen 20 en 21)?	Het klopt dat we deze poorten nu op de core switch hebben, maar we willen dit dus wel op onze nieuwe firewalls aanwezig hebben, omdat we hiermee de core switch willen vervangen
234	NVI Vraag 48	In dit antwoord staat niets vermeld over een eventuele 2 ^e vragenronde. Kunt u aangeven of deze alsnog wordt geboden?	In vraag 48 is geen vraag gesteld over een tweede vragenronde. Wel is hierover een vraag gesteld in vraag 24 en daar ook beantwoord. Voor u ligt het resultaat van de tweede vragenronde.
235	NVI Vraag 105 en 106	In eerdere aanbestedingen hebben we vaak gemerkt dat er door inschrijvers een platform wordt aangeboden dat net voldoet aan de minimale eisen, zonder ook maar iets meer te bieden qua schaalbaarheid. Dit risico dient zich nu ook aan omdat aanbestedende dienst de 8 Gbps threat prevention throughput als eis handhaaft (eis 47 uit het PvE), ondanks het gestelde in vragen 105 en 106 van de Nota van Inlichtingen. U geeft immers aan te beschikken over 10 Gbps verbindingen met SURFnet, waardoor de 8 Gbps throughput reeds bij aanvang van het contract een potentieel bottleneck is. En ondanks het feit dat u aangeeft dat inschrijver een advies daarin mag uitbrengen, rekening houdend met een groeipad, blijkt nergens uit dat u een hogere netto threat prevention throughput van een willekeurige inschrijving beter zult beoordelen dan een andere inschrijving die zich strikt aan de 8 Gbps throughput houdt. Wij verzoeken u dan ook met klem de 8 Gbps throughput eis te vervangen door een 10 Gbps threat prevention throughput eis en zo het speelveld gelijk te trekken.	De vraag is duidelijk. We willen bij deze de minimale threat prevention throughput verhogen naar tenminste 10Gbps. Ook zal een hogere netto threat prevention throughput beter beoordeeld worden

Vraag	Verwijzing Document	Vraag Inschrijver	Antwoord Opdrachtgever
236	NVI Vraag 147-151 (OVK art. 5 en 6.)	Er zijn bij u meerdere vragen van leveranciers binnengekomen over het facturatie schema. Het facturatieschema dat u hanteert wijkt nog steeds af van de gangbare standaard in de markt omdat betalingen pas na acceptatie plaatsvinden. Dit veroorzaakt een zogenaamde 'negatieve cashflow' bij de leveranciers, hetgeen inhoudt dat betalingen aan leveranciers eerder dienen plaats te vinden dan de ontvangsten van de Opdrachtgever. Daardoor daalt de cashpositie van de ondernemingen. Het is voor deze ondernemingen belangrijk dat hun inkomsten gelijk lopen met hun uitgaven. Gangbaar in de markt is 100% betaling van hardware en software bij levering. Wij stellen een kleine afwijking daarvan voor die aan ons beider belangen tegemoet komt. Wij verzoeken u het facturatie schema te wijzigen als volgt: 1 - Betaling van hardware en software: 90% bij levering, 10% bij acceptatie 2 - Betaling van hardware en software support: 4 jaar vooraf, dus gelijk aan de looptijd van het contract. (hiermee wordt een voordeligere inkoop bereikt dan jaarlijks vooraf bij de leverancier waardoor u als opdrachtgever significant bespaart) 3 - Betaling van projectwerkzaamheden: maandelijks de gewerkte uren achteraf 4 - Betaling van flexibele diensten: maandelijks de bedragen achteraf Wij begrijpen uw insteek van betalen na acceptatie om een 'stok achter de deur' te hebben voor het leveren van de prestatie. Echter, het is algemeen bekend dat de marge op hardware en software in de markt laag is door concurrentie, hetgeen betekent bij 10% facturatie na acceptatie u plusminus de marge voor de leverancier achter de hand houdt. Dat is voldoende stok achter de deur, immers het is de marge waar de inschrijvers van leven. Het zal de inschrijvers aan alles gelegen zijn om dit binnen te halen en dus de prestatie te leveren. Onze stelling is dat het door ons voorgestelde 90/10 facturatieschema voor beiden kan werken. Dit omdat aan uw belang van een 'stok achter de deur' wordt voldaan, terwijl de leverancier ook zijn inkoop kan betalen vanuit de tijdige ontvangsten. Ook de andere componenten zorgen ervoor dat de uitgaven in lijn lopen met de kosten. Los daarvan doen wij een morreel appel op u. In de huidige Corona tijden is het beleid van de landelijke overheid erop gericht ondernemers te steunen met maatregelen die hun cashpositie in stand houden. Dat doet de overheid door arbeidskosten over te nemen en door uitstel van belasting te verlenen. Uiteraard draagt het vroegtijdiger binnenkomen van inkomsten hier ook aan bij. Met bovenstaand facturatieschema kunt u als regionale overheidsinstelling ook een bijdrage leveren in lijn met het landelijke overheidsbeleid om ondernemers te steunen. Wij zijn ervan overtuigd dat dit door alle inschrijvers zeer zal worden gewaardeerd. Zo ook door ons, en in geval u hiertoe besluit, daarvoor bij voorbaat dank.	Deels akkoord. Per sub de volgende toelichting: 1. Opdrachtgever is op zoek naar een werkende totaaloplossing. Opdrachtgever kan deze pas beoordelen doormiddel van de Acceptatie. 2. Een (eventuele) besparing weegt hier voor Opdrachtgever niet op tegen de risico's. 3. Opdrachtgever neemt u voorstel over, zie hiervoor de formulering hieronder. 4. Opdrachtgever neemt u voorstel over, zie hiervoor de formulering hieronder. Artikel 6 lid 3 van de concept Overeenkomst wordt als volgt aangepast: "<i>Structurele kosten voor licenties en support kunnen per jaar vooraf gefactureerd worden. Niet structurele kosten worden per maand achteraf gefactureerd.</i>" . Wijzigingen zijn in rood aangegeven.
237	Nvl Vraag 206 en 207	Kunt u toelichten waarom u geen opzegtermijn wilt hanteren als van deze opzeggingsmogelijkheid gebruik wordt gemaakt. Het is niet redelijk om de overeenkomst "for convenience" op te zeggen zonder opzegtermijn in acht te nemen. Wij verzoeken u dringend om een opzegtermijn van 6 maanden in acht te nemen.	Nee, niet akkoord. Opdrachtgever heeft geen belang bij een opzegging en zal hiervan slechts in uitzonderlijke situaties gebruik van maken. In die situatie wil Opdrachtgever zich niet beperken met een opzegtermijn.
238	Nvl Vraag 210 en 211	U kunt niet met het voorstel akkoord gaan, omdat u de licentievoorwaarden van de fabrikant niet kent. Leverancier is vanuit haar contractrelatie met de fabrikant verplicht om de licentievoorwaarden van de fabrikant 1 op 1 door te zetten naar de eindgebruiker. Uiteraard zal leverancier deze licentievoorwaarden wel vooraf aan u beschikbaar stellen en meesturen met haar aanbieding. Wij verzoeken u om dit toe te staan.	Nee, niet akkoord. Het is voor Opdrachtgever onwerkbaar om voor iedere Inschrijving een dergelijke set van licentievoorwaarden te bestuderen.