

Bijlage 1. Programma van Eisen

Programma van Eisen	
1.	Het huidige juridische en commerciële VNG Framework Agreement is van toepassing op deze Opdracht.
2.	Opdrachtgever wil doorlopend het aantal licenties kunnen opschalen. Het afschalen vindt conform het VNG Framework eenmalig per jaar plaats. Tegen de prijzen zoals beschreven in het prijzenblad. Indien de aantallen verlaagd worden waardoor er een andere staffel van toepassing is, mogen de prijzen conform die overeengekomen staffel worden toegepast.
3.	Er kunnen geen rechten worden verleend aan de genoemde aantallen en type licenties die naar verwachting zullen worden afgenomen.
4.	Opdrachtnemer stelt één centraal aanspreekpunt (accountmanager) beschikbaar die in het Nederlands met de Opdrachtgever kan communiceren om vragen te kunnen beantwoorden.
5.	Opdrachtnemer stelt onderhoud en support (en instructiemateriaal) op geleverde licenties (zoveel mogelijk) in het Nederlands beschikbaar.
6.	Mocht Microsoft aanvullende kortingen gedurende de looptijd op de afgenomen licentievormen van toepassing verklaren, dan wordt dat één op één doorberekend naar de Opdrachtgever. Eventuele wijzigingen in aantallen licenties kunnen niet leiden tot een wijziging van de overeengekomen voorwaarden en/of prijzen per licentie.
7.	Opdrachtnemer is verantwoordelijk dat op de bestellijst van de Opdrachtnemer (reseller) naar Microsoft de volgende VNG-MBSA en VNG-EA nummers worden vermeld: MBSA: U5956506 EA: 52E60908

Prijzen en facturatie

8.	Tarieven dienen "All-in" te zijn. Ze moeten gebaseerd zijn op alle in de offerteaanvraag gestelde eisen zoals, onder andere: kosten van administratie; overhead; materiaal; opslagkosten en voorraadbeheer; transportkosten; reiskosten en parkeerkosten; brandstofkosten; afschrijvingen vervoersmiddelen; analyses, kosten voor overleg en advisering; kosten voor eventuele managementrapportages; ICT kosten; verzekeringen; afvalbeheerbijdrage; belastingen; heffingen; winst en opslag, etc.
9.	De prijzen zoals aangeboden in het prijzenblad staan vast voor de gehele initiële looptijd van de Overeenkomst, zolang de aantallen af te nemen licenties binnen dezelfde staffel blijven
10.	De prijzen en kortingspercentages die voortvloeien vanuit de van toepassing verklaarde voorwaarden worden rechtstreeks doorgezet naar de Opdrachtgever. Dit is ook terug te zien op de facturen. Ditzelfde geldt ook voor true-ups en aanvullende opdrachten voor Microsoft producten.
11.	Op het moment dat Opdrachtgever behoefte heeft aan optioneel af te nemen licenties dan baseert opdrachtnemer zijn prijs als volgt: $\text{inkoopprijs opdrachtnemer} + \text{opslagpercentage} = \text{prijs opdrachtgever}$. Opdrachtnemer vermeldt op haar nadere offerte het volgende: • Brutoprijs Microsoft (gebaseerd op de prijslijst van Microsoft) • Kortingspercentage • Inkoopprijs Opdrachtnemer • Opslagpercentage opdrachtnemer (zoals overeengekomen in deze aanbesteding) • Prijs opdrachtgever Opdrachtnemer voegt ter onderbouwing van de "inkoopprijs Opdrachtnemer" de offerte toe die Opdrachtnemer vanuit Microsoft heeft ontvangen.