

## Bijlage 1 - Invulformulier Nota van Inlichtingen

**Nr. Vraag / antwoord**

- 1. Vraag:** Vraag algemeen: Het ziet ernaar uit dat opdrachtgever in een voortraject reeds geadviseerd is door Microsoft of een Large Account Reseller. Kan de opdrachtgever bevestigen dat er een LAR in het voortraject betrokken is geweest? Zoja, kunt u aangeven welke LAR in het voortraject betrokken is geweest?

**Antwoord:** Bij diverse partijen marktpartijen is vooraf informatie ingewonnen om een duidelijk beeld te krijgen van wat de mogelijkheden in de markt zijn.
- 2. Vraag:** In het bestek wordt gesproken over Bijlage 8. Deze kunnen wij niet terugvinden op Tendered, kunt u deze bijlage publiceren op Tendered?

**Antwoord:** Dit is een foutje in het bestek "Bijlage 8" moet Bijlage 3 zijn
- 3. Vraag:** De aanbestedende dienst is voornemens om conform de specificaties in bijlage 8 een overeenkomst af te sluiten met een looptijd (voor de producten waarvoor dit relevant is) van 36 maanden. Niet alle licenties zijn overdraagbaar. Voor alle licenties die ze willen overdragen dienen de benodigde gegevens in een zogenaamde Transfer of License ingevuld te worden. Is dit reeds met Microsoft besproken

**Antwoord:**Ja
- 4. Vraag:** Wil de opdrachtgever enkel en alleen dat de inschrijver het beheer gaat doen en de tenaamstelling wijzigen in de nieuwe entiteit voor de reeds aanwezige licenties?

**Antwoord:**Nee, de inschrijver dient de Werkorganisatie CGM te ondersteunen om de huidige licenties via transfer of license over te zetten. Beheer is niet van toepassing
- 5. Vraag:** De listprijs van uitbreidingen gedurende de eerste drie jaar van de overeenkomst is gelijk aan de huidige listprijs. Dit kunnen we in een ESA garanderen. Dit omdat de prijzen van de initiële bestelling in een ESA worden vastgezet gedurende 3 jaar. Bij een Select Plus contract kunnen wij dit niet garanderen omdat Microsoft bij een Select Plus de prijzen per maand kan aanpassen. Kunt u hiermee akkoord gaan

**Antwoord:** Nee wij houden vast aan een deel ESA en een deel Select plus zoals in bestek omschreven
- 6. Vraag:** Hoe kijkt de opdrachtgever naar Office 365 in de komende drie jaar

**Antwoord:** NvT
- 7. Vraag:** Alg. Inkoopvoorwaarden: Art. 6: In het geval van licenties krijgt de Gemeente het gebruiksrecht, geen eigendom. Kunt u hiermee akkoord gaan?

**Antwoord:** Ja daar stemmen wij mee in
- 8. Vraag:** Alg. Inkoopvoorwaarden: Art.7.1: Bij installatie van licenties moet de opdrachtgever akkoord gaan met de zogenoemde 'EULA', het kan zijn dat de garantietermijn in de 'EULA' afwijkt van het gevraagde in Art. 7.1. Kunt u hiermee akkoord gaan?

**Antwoord:** Nee Zie in het bestek hoofdstuk 2.14
- 9. Vraag:** Alg. Inkoopvoorwaarden: Art.9.2: Onze verzekering staat cederen niet toe. Kan de Gemeente hiermee akkoord gaan?

**Antwoord:** Nee wij houden vast aan de aansprakelijkheid zoals genoemd in 9.2
- 10. Vraag:** Alg. Inkoopvoorwaarden: Art. 13.1 en 13.4: Het intellectueel eigendom van

standaard software licenties ligt te allen tijde bij de betreffende Vendor en zal niet worden over gedragen aan de Gemeente. Kan de Gemeente hiermee akkoord gaan?

**Antwoord: JA**

11. **Vraag:** Alg. Inkoopvoorwaarden: Art. 14.1 en 14.2: Inschrijver is van mening dat genoemd artikel buitenproportioneel is en stelt voor om de artikelen 14.1 en 14.2 te vervangen door het betreffende uit de ARBIT 2010 (art 26 Aansprakelijkheid).

**Antwoord: Wij handhaven dit artikel met die correctie dat geleden schade in verhouding dient te staan met de opdracht**

12. **Vraag:** Alg. Inkoopvoorwaarden: Art. 16.3: spreekt o.a. over dekkingskoop en winstderving; dit is onevenredig bezwarend ten opzichte van het bepaalde in de ARBIT. Wij verzoeken het artikel te laten vervallen

**Antwoord: Wij handhaven dit artikel met die correctie dat geleden schade in verhouding dient te staan met de opdracht**

13. **Vraag:** artikel 14 van uw algemene inkoopvoorwaarden impliceert een ongelimiteerde aansprakelijkheid van inschrijver (wederpartij) jegens de gemeente en derden. Dit draagt een disproportioneel karakter en is een niet-verzekeraar bedrijfsrisico. De aansprakelijkheid is immers niet beperkt in soort, hoogte en/of duur. Wij verzoeken u vriendelijk de aansprakelijkheid van inschrijver (contractant) te limiteren tot redelijke proporties, waarbij aansluiting wordt gezocht bij de beginselen van het verbintenissenrecht en gebruikelijke assurantievoorwaarden.

Wij doen aanbestedende dienst hiertoe het volgende voorstel:

“De wederpartij is jegens opdrachtgever en derden aansprakelijk voor het niet, niet-tijdig dan wel onvolledig nakomen van de door haar geleverde prestaties (zaken en diensten) uit hoofde van de overeenkomst, waarbij enkel vorderingen die toezien op directe schade worden beoordeeld.

De maximale hoogte van een vordering voor personen –en/of zaakschade bedraagt € 1000.000,- per evenement, met een maximum aantal gebeurtenissen van twee per jaar. Een reeks van samenhangende gebeurtenissen wordt hierbij gekwalificeerd als één evenement”.

Gaat aanbestedende dienst hiermee akkoord?

**Antwoord: Wij handhaven dit artikel met die correctie dat geleden schade in verhouding dient te staan met de opdracht**

14. **Vraag:** In Bijlage 4 (Prijzenblad), regel 22 Ms Excel-document, vermeldt u 'Windows corecals/SA (Enterprise Subscription). Dit product bestaat volgens kandidaat-inschrijver niet in deze hoedanigheid.

Bedoelt u derhalve de CoreCal ten behoeve van toegang tot onder andere Windows Server/Exchange/Sharepoint/Lync?

Indien u bovengenoemde vraag positief beantwoordt: wenst u deze Core Cal op userniveau of op device-niveau te licenseren?

**Antwoord: Ja, Core Cal op userniveau**

15. **Vraag:** In Bijlage 4 (Prijzenblad) dient inschrijver LISTprijzen te vermelden. De gunning van onderhavige opdracht vindt plaats op basis van het criterium 'laagste prijs'. Nu niet is afgebakend van welke prijslijst inschrijvers uit dienen te gaan, kan dit leiden tot strategische inschrijvingen.

Hiermee is een objectieve vergelijking van de inschrijvingen onmogelijk.

Wij verzoeken u deze beoordelingssystematiek te laten vervallen of zelf aan te geven welke (Europese) listprijzen van toepassing zijn.

Inschrijver doet u derhalve het volgende voorstel:

De term 'verkoopprijs' treedt in de plaats van 'listprijs', waarbij een separate kolom aan het prijzenblad (bijlage 4) wordt toegevoegd voor vermelding van een maximum (positief) opslagpercentage.

Dit opslagpercentage dient ter dekking van alle redelijke kosten van inschrijver om het gevraagde prijs –en dienstenniveau te kunnen waarborgen.

**Antwoord:Ja**

**16.**

**Vraag:** Is onze aanname juist dat alle door inschrijver af te geven prijzen vast (gefixeerd) zijn gedurende een periode van drie (3) jaar? Indien u deze vraag met 'ja' beantwoordt, maken wij u attent op het volgende:

Op 'Select (plus)' producten kan geen vaste prijs worden afgegeven gezien prijsfluctuaties vanuit Microsoft. Op softwarelicenties in een Microsoft ESA-contract is wél prijsprotectie van toepassing.

Is aanbestedende dienst bereid de genoemde eisen te wijzigen naar:

- 1) Een vaste prijs voor de licenties die binnen het ESA-contract vallen
- 2) Een vast opslagpercentage op de softwarelicenties die binnen het Select-contract vallen.

Gaat u hiermee akkoord?

**Antwoord: Nee wij houden vast aan een deel ESA en een deel Select plus zoals in bestek omschreven**