

BIJLAGE 6

Kwalitatieve gunningscriteria

Ten behoeve van

*Openbare Europese aanbesteding
Software Reseller*



Colofon

Titel: Openbare Europese aanbesteding: Software Reseller

Auteur(s): Marja Hissink

Contactpersoon: Ludo Huisman

Vervangend contactpersoon: Arnoud Gringhuis

Het Waterschapshuis, 17-2-2022

Stationsplein 89, 3818 LE Amersfoort

Postbus 2180, 3800 CD Amersfoort

T: 033 460 31 00, F: 033 460 31 01

www.hetwaterschapshuis.nl, inkoop@hetwaterschapshuis.nl

1. Inleiding

Dit document, bijlage 6, beschrijft het gunningscriterium "Kwaliteit". Dit document is de gedetailleerde uitwerking van de kwalitatieve gunningscriteria die het Waterschapshuis en de Deelnemers stellen aan de opdracht.

In totaal zijn er **1000 punten** te behalen, verdeeld over de subgunningscriteria kwalitatief (kwaliteit) en kwantitatief (prijs). Deze subgunningscriteria bestaan op hun beurt weer uit één of meerdere subonderdelen. Het subgunningscriterium kwaliteit bestaat uit een schriftelijk uitwerking door Inschrijver en een demonstratie door inschrijver welke beoordeeld wordt op de mate van voldoen aan de wensen aan het webportaal.

2. Kwalitatieve gunningscriteria Perceel 1

In onderstaand overzicht is per onderdeel weergegeven hoeveel punten maximaal kunnen worden toegekend bij Perceel 1. De weging van de beoordeling van de gunningscriteria en subgunningscriteria is weergegeven in onderstaande tabel:

Perceel 1: Microsoft

Gunning criterium	Sub-gunningcriteria	Punten	Punten detail
Kwantitatief	Opslagpercentage	600	600
Kwalitatief	1.Onboarding en uitvoering en retransitie	400	160
	2.Partnership		160
	3.Webportaal		80
		Totaal 1000 pt	

2.1. Kwaliteitsvragen Perceel 1

1. Onboarding, uitvoering en retransitie		
Vraagstelling	Beoordelingscriteria	Gewicht
<p>Inschrijver beschrijft hoe zij de onboarding, uitvoering en retransitie invulling geeft gedurende de contractperiode.</p> <p><u>Onboarding</u></p> <p>Inschrijver toont aan dat zij een soepele overname/transitie van alle bestaande overeenkomsten van de huidige dienstverleners/vendoren naar Opdrachtnemer te kan realiseren.</p> <p>In uw plan van aanpak dient u rekening te houden met de verschillende volwassenheidsniveau's en de verschillende instapmomenten van de Deelnemers.</p> <p><u>Uitvoering</u></p> <p>Inschrijver toont aan op welke wijze wordt vormgegeven aan software uitvragen door Deelnemers. Het uitgangspunt hierin is dat de Deelnemers professioneel willen worden ondersteund en ontzorgd op administratieve en organisatorische aspecten. Deelnemers wensen een optimale invulling van de gevraagde behoefte van Deelnemers in relatie tot ontwikkelingen in de markt. Indien er eventuele discrepantie is tussen de belangen van Opdrachtgever/Deelnemers en Vendoren/derde partijen dan verwacht Opdrachtgever/Deelnemer bemiddeling van Opdrachtnemer.</p>	<p><u>Onboarding</u></p> <p>De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen:</p> <p>*De wijze waarop u de Deelnemers gaat onboarden, zodat zo snel mogelijk na het ondertekenen van de Nadere overeenkomst met Deelnemer de dienstverlening operationeel is;</p> <p>*De wijze waarop, en de mate waarin u, de bestaande softwarecontracten van Deelnemers migreert naar uw organisatie;</p> <p><u>Uitvoering</u></p> <p>De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen:</p> <p>*Hoe het proces van uw organisatie van offerte aanvraag tot en met levering en facturatie naar aanleiding van een uitvraag door Deelnemer (inclusief randvoorwaarden, structuur en tijdsplanning). Daarnaast geeft u aan op welke wijze u dit proces, borgt en optimaliseert;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u inzicht verstrekt in de lopende onderhoudscontracten en abonnementen, gebruiksrechtovereenkomsten en licenties;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u de gegevens (offertes, contracten, rapportages etc.) verstrekt aan de Opdrachtgever en de Deelnemers en dit borgt in uw organisatie;</p> <p><u>Retransitie</u></p>	160 pt

<p><u>Retransitie</u></p> <p>Inschrijver toont aan een soepele retransitie te borgen en deze samen met Opdrachtgever vast te leggen in een exit strategie document bij contracteinde. Van belang is dat Opdrachtnemer een soepele overdracht van alle informatie die vastgelegd is bij Opdrachtnemer faciliteert. In het kader van de AVG toont Opdrachtnemer aan dat geen informatie meer beschikbaar is van Opdrachtnemer die valt onder AVG wetgeving.</p> <p>U dient bovenstaande in maximaal 2 x A4 (inclusief afbeeldingen) uit te werken.</p>	<p>De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen:</p> <ul style="list-style-type: none"> *De wijze waarop u invulling geeft aan de overdraagbaarheid van gegevens van Opdrachtgever en Deelnemers aan het einde van de contractperiode. *De wijze waarop u Opdrachtgever en Deelnemers ontzorgt gedurende de overdracht (exit) en tijdens de nazorg; *De wijze waarop u aantoont dat gegevens in relatie tot AVG wetgeving verwijderd is binnen uw organisatie. <p>Opdrachtgever hanteert een gelijk gewicht aan de 3 onderdelen, onboarding, uitvoering en transitie.</p>	
--	---	--

2. Partnership		
Vraagstelling	Beoordelingscriteria	Gewicht
<p><u>Partnership</u></p> <p>Inschrijver toont aan een partner te zijn voor de Opdrachtgever en de Deelnemers die meebouwt aan een samenwerking die gebaseerd is op wederzijds vertrouwen. Een partner die zo nodig proactief met (on)gevraagde adviezen komt en meedenkt over de toekomst. Een partner die Opdrachtgever waar mogelijk ontzorgt. Een partner die acteert in geval van dreigende calamiteiten maar ook bij ontwikkelingen die van belang zijn bij de uitvoering van haar diensten. Kortom, van de partner wordt verwacht dat zij fungeert als</p>	<p>Uw beantwoording bevat een zo duidelijk en concreet mogelijke visie waarin u aangeeft hoe u vormgeeft aan partnership.</p> <p>Hier gaat u minimaal in op de volgende zaken:</p> <ul style="list-style-type: none"> *De wijze waarop en de mate waarin u fungeert als een proactieve strategische partner naar Opdrachtgever waarbij u Opdrachtgever en de Deelnemers van adviezen en suggesties voorziet m.b.t. ontwikkelingen voor de toekomst; *De wijze waarop, en de mate waarin, u fungeert als een proactieve strategische partner naar Opdrachtgever en de Deelnemers waarbij u Opdrachtgever en Deelnemers voorziet van adviezen en 	<p>160 pt</p>

<p>strategische partner voor Opdrachtgever en Deelnemers</p> <p>Opdrachtgever en Deelnemers zijn bereid om, onder voorwaarden, een financiële beloning uit te keren voor de inkoopvoordelen die u mogelijk weet te behalen voor de Deelnemers. U mag hiervoor een voorstel indienen in dit kwalitatieve guningscriteria.</p> <p>U dient bovenstaande in maximaal 2 x A4 (inclusief afbeeldingen) uit te werken.</p>	<p>suggesties m.b.t. aflopende contracten of tussentijdse wijzigingen in contracten;</p> <p>*De wijze waarop, en de mate waarin, u inkoopvoordelen voor Opdrachtgever en de Deelnemers realiseert;</p> <p>*De wijze waarop u en de mate waarin u zorgt voor stabiliteit in de levering van standaard-software en diensten;</p> <p>*De wijze waarop, en de mate waarin, u beschikt over de juiste functionele en technische kennis van standaard-software en diensten;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u zich klantgericht opstelt in de samenwerking en de wijze waarin u zich kunt inleven in de wereld van Opdrachtgever en de Deelnemers;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u zich continue richt op de betrouwbaarheid en de kwaliteit van het bestelproces.</p> <p>*De wijze waarop de samenwerking met Opdrachtgever en de Deelnemers wordt vormgegeven.</p>	
---	--	--

3. Webportaal		
Vraagstelling	Beoordelingscriteria	Gewicht
<p>Opdrachtgever hecht veel waarde aan de gebruikersvriendelijkheid, mate van inzichtelijkheid van lifecycle van softwareovereenkomsten, rapportage en analyse mogelijkheden van het webportaal. Wensen ten aanzien van het webportaal zijn divers voor Opdrachtgever en Deelnemers. Waar de ene Deelnemer volledig ontzorgd wil worden door middel van een "single point of contact" webportaal, hebben andere Deelnemers wensen</p>	<p>Opdrachtgever onderkent in de beoordeling de volgende 3 stappen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inschrijver dient onderstaande elementen schriftelijk te beantwoorden, ondersteund door schermafdrucken, waaruit blijkt dat dat de elementen ingevuld kunnen worden. 2. Inschrijver dient een werkende demo-omgeving van de geoffreerde 	<p>80 pt</p>

<p>op het gebied van data-integratie door middel van middleware. Daarnaast wenst Opdrachtgever inzicht te hebben in de gegevens van Deelnemers, zodat er regie gevoerd kan worden vanuit de contractmanagementrol.</p> <p>U dient bovenstaande in maximaal 4 x A4 uit te werken (inclusief schermafdrucken).</p>	<p>webportaal via een link bij de Inschrijving beschikbaar te stellen.</p> <p>3. Inschrijver laat een werkende omgeving zien bij demonstratie.</p> <p>Het webportaal wordt op de volgende criteria beoordeeld:</p> <p>Gebruikersvriendelijkheid: de mate waarin en het gemak waarmee de toekomstige Gebruikers hun werk ondersteund zien. Hierbij wordt gelet op: inlog proces, schermopbouw, menustructuur, zoekfunctie en helpfunctie;</p> <p>Efficiency: de mate waarin voordeel te halen valt ten opzichte van huidige werkwijzen. Hierbij wordt onder andere gelet op: snelheid van invoer (import), snelheid van verwerking, automatische controle en gemak samenstellen uitvoer (rapportages en export);</p> <p>Flexibiliteit: de mogelijkheden die het systeem biedt om rapportages, tabellen en keuzelijsten zelf aan te passen.</p> <p>Opdrachtgever hanteert een gelijk gewicht aan de hieronder genoemde wensen.</p>	
--	--	--

Nr.	Elementen webportaal
De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen:	
1.1	De wijze waarop in het webportaal de gebruikers vragen kunnen stellen aan Opdrachtnemer op diverse onderwerpen op softwaregebied en lopende opdrachten. Deze informatie kan, indien gewenst beschikbaar gesteld worden aan alle Deelnemers/Opdrachtgever.
1.2	De wijze waarop er een koppeling met het webportaal gerealiseerd kan worden voor datasynchronisatie van alle klant specifieke gegevens, doormiddel van middleware.
1.3	De wijze waarop in het webportaal de Opdrachtgever/Deelnemers een overzicht kan raadplegen (alleen lezen) van informatie rondom alle bestaande softwarelicentieovereenkomsten en wijze waarop deze te exporteren is naar Excel en/of PDF.

1.4	De wijze waarop de gebruikers van de het webportaal kolommen kunnen toevoegen en verwijderen in zelfgemaakte rapportages vanuit verschillende invalshoeken en onderwerpen naar inzicht van Opdrachtgever/Deelnemer(s).
-----	--

3.Kwalitatieve gunningscriteria Perceel 2

In onderstaand overzicht is per onderdeel weergegeven hoeveel punten maximaal kunnen worden toegekend bij Perceel 1. De weging van de beoordeling van de gunningscriteria en subgunningscriteria is weergegeven in onderstaande tabel:

Perceel 2: Overige Standaard-software

Gunning criterium	Sub-gunningcriteria	Punten	Punten detail
Kwantitatief	Opslagpercentage	400	400
Kwalitatief	1.Onboarding en uitvoering en retransitie	600	180
	2.Partnership		180
	2a. Incentive		60
	3.Webportaal		180
		Totaal 1000 pt	

Indien een Inschrijving als onvoldoende beoordeeld wordt op één onderdeel binnen het subgunningscriterium kwaliteit, dan komt de demonstratie van het webportaal te vervallen en wordt de Inschrijving uitgesloten van deelname; de Aanbestedende dienst acht de Inschrijving dan hoe dan ook onaanvaardbaar.

3.1. Kwaliteitsvragen Perceel 2

1 Onboarding, uitvoering en retransitie		
Vraagstelling	Beoordelingscriteria	Gewicht
Inschrijver beschrijft hoe zij de onboarding, uitvoering en retransitie invulling geeft gedurende de contractperiode. <u>Onboarding</u>	<u>Onboarding:</u> *De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen: *De wijze waarop u de Deelnemers gaat onboarden, zodat zo snel mogelijk na het ondertekenen van de Nadere	180 pt

<p>Inschrijver toont aan dat zij een soepele overname/transitie van alle bestaande overeenkomsten van de huidige dienstverleners/vendoren naar Opdrachtnemer te kan realiseren.</p> <p>In uw plan van aanpak dient u rekening te houden met de verschillende volwassenheidsniveau's en de verschillende instapmomenten van de Deelnemers.</p> <p><u>Uitvoering</u></p> <p>Inschrijver toont aan op welke wijze wordt vormgegeven aan software uitvragen door Deelnemers. Het uitgangspunt hierin is dat de Deelnemers professioneel willen worden ondersteund en ontzorgd op administratieve en organisatorische aspecten. Deelnemers wensen een optimale invulling van de gevraagde behoefte van Deelnemers in relatie tot ontwikkelingen in de markt. Indien er eventuele discrepantie is tussen de belangen van Opdrachtgever/Deelnemers en Vendoren/derde partijen dan verwacht Opdrachtgever/Deelnemer bemiddeling van Opdrachtnemer.</p> <p><u>Retransitie</u></p> <p>Inschrijver toont aan een soepele retransitie te borgen en deze samen met Opdrachtgever vast te leggen in een exit strategie document bij contracteinde . Van belang is dat Opdrachtnemer een soepele overdracht van alle informatie die vastgelegd is bij Opdrachtnemer faciliteert. In het kader van de AVG toont Opdrachtnemer aan dat geen informatie meer beschikbaar is van</p>	<p>overeenkomst met Deelnemer de dienstverlening operationeel is;</p> <p>*De wijze waarop, en de mate waarin u, de bestaande softwarecontracten van Deelnemers migreert naar uw organisatie;</p> <p><u>Uitvoering</u></p> <p>De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen:</p> <p>*Hoe het proces van uw organisatie van offerte aanvraag tot en met levering en facturatie naar aanleiding van een uitvraag door Deelnemer (inclusief randvoorwaarden, structuur en tijdsplanning). Daarnaast geeft u aan op welke wijze u dit proces, borgt en optimaliseert;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u inzicht verstrekt in de lopende onderhoudscontracten en abonnementen, gebruiksrechtovereenkomsten en licenties;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u de gegevens (offertes, contracten, rapportages etc.) verstrekt aan de Opdrachtgever en de Deelnemers en dit borgt in uw organisatie;</p> <p>* Hoe uw organisatie eventuele wrijving betreffende de AWBIT-2018 aanpakt en op welke wijze u de vereisten omtrent de AVG borgt.</p> <p>*De wijze waarop u in samenwerking met Opdrachtgever en Deelnemers functionele uitvragen tot stand laat komen en in de markt zet;</p> <p><u>Retransitie</u></p>	
---	--	--

<p>Opdrachtnemer die valt onder AVG wetgeving.</p> <p>U dient bovenstaande in maximaal 4 x A4 (inclusief afbeeldingen) uit te werken.</p>	<p>De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen:</p> <ul style="list-style-type: none"> *De wijze waarop u invulling geeft aan de overdraagbaarheid van gegevens van Opdrachtgever en Deelnemers aan het einde van de contractperiode. *De wijze waarop u Opdrachtgever en Deelnemers ontzorgt gedurende de overdracht (exit) en tijdens de nazorg; *De wijze waarop u aantoont dat gegevens in relatie tot AVG wetgeving verwijderd is binnen uw organisatie. <p>Opdrachtgever hanteert een gelijk gewicht aan de 3 onderdelen, onboarding, uitvoering en transitie.</p>	
---	---	--

2 Partnership		
Vraagstelling	Beoordelingscriteria	Gewicht
<p>Partnership</p> <p>Inschrijver toont aan een partner te zijn voor de Opdrachtgever en de Deelnemers die meebouwt aan een samenwerking die gebaseerd is op wederzijds vertrouwen. Een partner die zo nodig proactief met (on)gevraagde adviezen komt en meedenkt over de toekomst. Een partner die Opdrachtgever waar mogelijk ontzorgt. Een partner die acteert in geval van dreigende calamiteiten maar ook bij ontwikkelingen die van belang zijn bij de uitvoering van haar diensten. Kortom, van de partner wordt verwacht dat zij fungeert als strategische partner voor Opdrachtgever en Deelnemers</p>	<p>Uw beantwoording bevat een zo duidelijk en concreet mogelijke visie waarin u aangeeft hoe u vormgeeft aan partnership.</p> <p>Hier gaat u minimaal in op de volgende zaken:</p> <ul style="list-style-type: none"> *De wijze waarop en de mate waarin u fungeert als een proactieve strategische partner naar Opdrachtgever waarbij u Opdrachtgever en de Deelnemers van adviezen en suggesties voorziet m.b.t. ontwikkelingen voor de toekomst; *De wijze waarop, en de mate waarin, u fungeert als een proactieve strategische partner naar Opdrachtgever en de Deelnemers waarbij u Opdrachtgever en Deelnemers voorziet van adviezen en suggesties m.b.t. aflopende contracten 	<p>180 pt</p>

<p>Opdrachtgever en Deelnemers zijn bereid om, onder voorwaarden, een financiële beloning uit te keren voor de inkoopvoordelen die u mogelijk weet te behalen voor de Deelnemers. U mag hiervoor een voorstel indienen in dit kwalitatieve gunningscriteria.</p> <p>U dient bovenstaande in maximaal 3 x A4 (inclusief afbeeldingen) uit te werken.</p>	<p>of tussentijdse wijzigingen in contracten;</p> <p>*De wijze waarop, en de mate waarin, u inkoopvoordelen voor Opdrachtgever en de Deelnemers realiseert;</p> <p>*De wijze waarop u efficiencyvoordeel behaalt tijdens en na de onboarding van Opdrachtgever en de Deelnemers;</p> <p>*De wijze waarop u en de mate waarin u zorgt voor stabiliteit in de levering van standaard-software en diensten;</p> <p>*De wijze waarop, en de mate waarin, u beschikt over de juiste functionele en technische kennis van standaard-software en diensten;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u zich klantgericht opstelt in de samenwerking en de wijze waarin u zich kunt inleven in de wereld van Opdrachtgever en de Deelnemers;</p> <p>*De wijze waarop en de mate waarin u zich continue richt op de betrouwbaarheid en de kwaliteit van het bestelproces.</p> <p>*De wijze waarop de samenwerking met Opdrachtgever en de Deelnemers wordt vormgegeven.</p>	
---	--	--

2a Incentive		
Vraagstelling	Beoordelingscriteria	Gewicht
<p>Eén van de doelstellingen van de aanbesteding is het optimaal gebruik maken en realiseren van economische voordelen die de schaalgrootte met zich meebrengt. Zo wenst Opdrachtgever samen met Opdrachtnemer, centrale afspraken</p>	<p>Dit voorstel is zo concreet mogelijk en moet leiden tot een acceptabele, realistische en proportionele verdeling van het behaalde voorde(e)l(en) tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgevers/Deelnemers.</p>	<p>60 pt</p>

<p>t.a.v. kortingen en voorwaarden met Vendors te realiseren.</p> <p>U wordt verzocht een concreet voorstel te doen van uw aanpak om deze doelstelling te realiseren. Ga daarbij tenminste in op welke concrete resultaten u zich aan wil committeren en op een incentive die voor beide partijen gunstig is.</p> <p>U dient bovenstaande in maximaal 1 x A4 uit te werken.</p>		
---	--	--

3 Webportaal		
Vraagstelling	Beoordelingscriteria	Gewicht
<p>Opdrachtgever hecht veel waarde aan de gebruikersvriendelijkheid, mate van inzichtelijkheid van lifecycle van softwareovereenkomsten, rapportage en analyse mogelijkheden van het webportaal. Wensen ten aanzien van het webportaal zijn divers voor Opdrachtgever en Deelnemers. Waar de ene Deelnemer volledig ontzorgd wil worden door middel van een "single point of contact" webportaal, hebben andere Deelnemers wensen op het gebied van data-integratie door middel van middleware. Daarnaast wenst het Waterschapshuis inzicht te hebben in de gegevens van Deelnemers, zodat er regie gevoerd kan worden vanuit de contractmanagementrol.</p> <p>U dient bovenstaande in maximaal 6 x A4 uit te werken (inclusief schermafdrukken).</p>	<p>Opdrachtgever onderkent de volgende 3 stappen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Inschrijver dient onderstaande elementen schriftelijk te beantwoorden, ondersteund door schermafdrukken, waaruit blijkt dat dat de elementen ingevuld kunnen worden. 2. Inschrijver dient een werkende demo-omgeving van de geoffreerde webportaal via een link bij de Inschrijving beschikbaar te stellen. 3. Inschrijver laat een werkende omgeving zien in een demonstratie. <p>Het webportaal wordt op de volgende criteria beoordeeld:</p> <p>Gebruikersvriendelijkheid: de mate waarin en het gemak waarmee de toekomstige Gebruikers hun werk ondersteund zien. Hierbij wordt gelet op:</p>	<p>180 pt</p>

	<p>inlog proces, schermopbouw, menustructuur, zoekfunctie en helpfunctie;</p> <p>Efficiency: de mate waarin voordeel te halen valt ten opzichte van huidige werkwijzen. Hierbij wordt onder andere gelet op: snelheid van invoer (import), snelheid van verwerking, automatische controle en gemak samenstellen uitvoer (rapportages en export);</p> <p>Flexibiliteit: de mogelijkheden die het systeem biedt om rapportages, tabellen en keuzelijsten zelf aan te passen.</p> <p>Opdrachtgever hanteert een gelijk gewicht aan de hieronder genoemde wensen.</p>	
--	---	--

Nr.	Elementen webportaal
De beantwoording bevat in ieder geval de volgende elementen:	
1.1	De wijze waarop in het webportaal de gebruikers vragen kunnen stellen aan Opdrachtnemer op diverse onderwerpen op softwaregebied en lopende opdrachten. Deze informatie kan, indien gewenst beschikbaar gesteld worden aan alle Deelnemers/Opdrachtgever.
1.2	De wijze waarop er een koppeling met het webportaal gerealiseerd kan worden voor datasynchronisatie van alle klant specifieke gegevens, doormiddel van middleware.
1.3	De wijze waarop in het webportaal de gebruikers een overzicht kan raadplegen (alleen lezen) van informatie rondom alle bestaande softwarelicentieovereenkomsten en en wijze waarop deze te exporteren is naar Excel en/of PDF.
1.4	De wijze waarop in het webportaal de gebruikers een overzicht kunnen raadplegen van afgeronde en lopende facturen, offertes en orders en de wijze waarop deze te exporteren is naar Excel en/of PDF.
1.5	De wijze waarop de gebruikers van de het webportaal kolommen kunnen toevoegen en verwijderen in zelfgemaakte rapportages vanuit verschillende invalshoeken en onderwerpen naar inzicht van Opdrachtgever/Deelnemer(s).
1.6	De wijze waarop in het webportaal de gebruikers op de hoogte wordt gehouden indien: <ul style="list-style-type: none"> • Een offerte klaar staat in het webportaal;

	<ul style="list-style-type: none"> • Een order is uitgevoerd en hierover informatie beschikbaar is in het webportaal; • 3 maanden voorafgaand aan het verlopen van een software-onderhoudscontract.
1.7	De wijze waarop in het webportaal de gebruikers de vendorinformatie van de software kan raadplegen, zoals bereikbaarheid leverancier, bereikbaarheid supportdesk en voor algemene vragen.
1.8	De wijze waarop in het webportaal rollen en autorisaties toegekend kunnen worden aan gebruikers, zodat bijvoorbeeld alleen een gebruiker met de juiste autorisatie een offerte goed kan keuren.

4. Beoordeling van de antwoorden

4.1 Beoordeling van de antwoorden bij subgunningscriterium 1 en 2 en 3

Onderstaand overzicht geeft aan hoe de antwoorden op de vragen bij subgunningscriterium 1, 2 en 3 worden beoordeeld voor Perceel 1 en Perceel 2. Daarbij is tevens aangegeven wat het maximaal aantal te behalen score is per onderdeel.

Waarderingstabel

Beoordeling	Definitie	Score
Uitstekend	De beantwoording voldoet volledig aan de elementen zoals vermeld bij de vraagstelling en geeft maximale invulling aan de beoordelingscriteria.	100% van de punten
Goed	De beantwoording voldoet ruimschoots aan de elementen zoals vermeld bij de vraagstelling en geeft goede invulling aan de beoordelingscriteria.	70% van de punten
Voldoende	De beantwoording voldoet aan de elementen zoals vermeld bij de vraagstelling en geeft voldoende invulling aan de beoordelingscriteria.	40% van de punten
Matig	De beantwoording voldoet in beperkte mate aan de elementen zoals vermeld bij de vraagstelling en geeft een redelijke invulling aan de beoordelingscriteria.	20% van de punten
Zeer slecht	De beantwoording voldoet in onvoldoende mate aan de elementen zoals vermeld bij de vraagstelling en geeft zeer beperkt invulling aan de beoordelingscriteria.	0% van de punten