

	Betreft	Vraag	Antwoord
65	Aanbestedings document pag 19 par 4.2	case 1 Vraag: Verwacht u hier een ontwerp en kistlist?	Inschrijver dient een toelichting te geven hoe inschrijver gaat aansluiten op de bestaande situatie en de veranderende behoefte. Inschrijver hoeft niet een geheel ontwerp uit te werken maar dient wel een toelichting te geven op zijn aanpak en oplossing aan de hand van de gestelde subvragen. De totaalprijs voor de oplossing kunt u invullen op het prijsmodel.
66	Aanbestedings document pag 21 par 4.3	Software / licenties Vraag: Waar dienen software, licenties en support opgevoerd te worden in het beoordelingsmodel? Dient dit voor de betreffende case voor de hele contractperiode meegenomen te worden?	Licenties zijn onderdeel van de gekozen oplossing. Supportkosten zijn al in het prijsmodel opgenomen.
67	Aanbestedings document pag 21 par 4.3	weging korting Vraag: Waarom gebruikt u alleen de korting met een fictieve list prijs. Indien merk x structureel een lagere prijs kent (bijvoorbeeld 80) dan merk C bijvoorbeeld 110), hoe neemt aanbestedende partij dit dan in de beoordeling indien op beide 50% korting wordt geboden?	Het prijsmodel is aangepast.
68	Prijzenblad	In het huidige prijzenblad vraagt u alleen om een kortingspercentage van een fabrikant. Inschrijvers kunnen zelf kiezen welke fabrikant zij aanbieden. Inschrijver verzoekt om het prijzenblad aan te passen waarin Inschrijver de listprijs van een component dient op te geven met een bijbehorend kortingspercentage om een eerlijk vergelijk te maken tussen aanbieders.	Het prijsmodel is aangepast.
69	Prijzenblad	U vraagt onder het kopje korting en supportkosten om een kortingspercentage op de prijslijst van fabrikant voor Core switches, Distributie switches, firewalls en WLAN controlers. Het kortingspercentage verschilt per fabrikant. Zo geeft Cisco bijvoorbeeld hoge kortingspercentages, maar fabrikanten die een aanzienlijk lagere listprijs hanteren geven lagere kortingspercentages aangezien de prijs al erg scherp is. Hoe gaat GC deze kortingspercentages vergelijken en beoordelen? Inschrijver A die 30% korting geeft op een Core switch van €20.000 is aanzienlijk goedkoper dan inschrijver B die 70% korting geeft op een Core switch van €100.000. Echter met dit prijzenblad scoort inschrijver B hoger terwijl GC meer betaald.	Het prijsmodel is aangepast.
70	Prijzenblad	In Eis 14 in het Aanbestedingsdocument benoemd u merken als Cisco, Dell/EMC en Fortinet. Het prijzenblad maakt geen onderscheid tussen verschillende merken. Deze fabrikanten bieden niet allemaal dezelfde korting aan, waardoor Leverancier onmogelijk één korting voor alle fabrikanten kan aanbieden. Bent u bereid hier ofwel onderscheid in te maken in het prijzenblad, ofwel aan te geven op welke fabrikant deze korting gespecificeerd dient te zijn?	Het prijsmodel is aangepast.
71	Prijzenblad	In open vraag 1 "Aansluiten op beschrijving case" vraagt u onder andere om een onderbouwing van de door ons aangeboden omgeving. Is het prijzenblad gespecificeerd op deze vraag?	Dit is correct, inschrijver dient het prijzenblad in te vullen met de aangeboden oplossing die inschrijver heeft toegelicht in het antwoord op Open vraag 1.
72	Prijzenblad	Verskillende leveranciers werken met een prijslijst in Dollars. In uw uitvraag heeft u geen dollarkoers gespecificeerd. Kunt u aangeven welke dollarkoers Inschrijvers mogen hanteren en dit toevoegen in het prijzenblad?	U kunt de volgende koers hanteren: 1 USD = 0,90 EUR

73	Aanbestedings document pag 21 par 4.3	weging korting Vraag: Is onze interpretatie juist dat bij de weging van de kortingen de genoemde bedragen fictieve bedragen zijn en alleen bedoeld ter vergelijking ?	Dit is correct voor de supportkosten.
74	Aanbestedings document pag 21 par 4.3	weging uurtarieven Vraag: Is onze interpretatie juist dat bij de weging van de uurtarieven het aantal uren (25, 50, 75) een fictief getal is, en alleen bedoeld ter vergelijking ?	Dit is correct.
75	Aanbestedingsdocument. Hfd 4.1, 62	indexering 62 Vraag: Klopt het dat dit niet van toepassing is op hard en software tarieven en alleen op manuren? De prijslijsten van vendors laten zich niet door CBS indices leiden.	Indexering geldt voor alle prijzen die niet bij de vendor vastligt in hun openbare prijslijst.
76	Algemeen	Beveiliging U schrijft een veilige en vertrouwde leeromgeving te willen bieden. Welke functies wilt u dat er meegenomen worden in het aanbod: Welke FW eisen, welke nac functies etc? Wat zijn andere security eisen?	De Inschrijver wordt gevraagd in de Open vragen hier een passend antwoord op te geven met zijn (onderwijs) kennis en kunde.