

Bijlage 13 Vragenformulier behorende bij de UTI EA Vaste en Mobiele Telefontie UWV 2021

Nota van Inlichtingen 2e ronde A

Vraag	Betreft	Vraag	Antwoord
100	Vraag 261 (NvI 1)	Aanbestedende Dienst heeft veel vragen gekregen over een Level Playing Field ten behoeve van de in pandige dekking. Aanbestedende Dienst heeft hier maatregelen voor genomen om een gelijkjer speelveld te creëren. In deze opzet wordt er door Aanbestedende Dienst alleen gekeken naar de daadwerkelijke fysieke in pandige dekking oplossing. Naast de fysieke oplossing in een pand is er eveneens veelal een maandelijks verbinding naar het netwerk van de operator noodzakelijk. De huidige leverancier van het vaste netwerk, die potentieel ook geïnteresseerd is in deelname in deze telefonie aanbesteding, heeft een zeer groot voordeel m.b.t. de maandelijks transmissie kosten; er ligt immers naar iedere locatie al een verbinding. (Vr. 1) Hoe zorgt Aanbestedende Dienst voor een Level Playing Field op de (maandelijks) transmissie kosten en (Vr. 2) hoe zorgt Aanbestedende Dienst dat alle kosten, behorende bij de maandelijks kosten van de in pandige dekking, in Bijlage 10 (Tariefmodel) worden meegenomen en niet creatief verrekend worden in de netwerkdienstverlening? Aangezien de maandelijks kosten voor 120 maanden meetellen in het prijzenblad zijn deze kosten doorslaggevend in het prijzenblad. Gegadigde is van mening dat zowel de huidige leverancier van de in pandige dekking als de huidige leverancier van het netwerk een dusdanig groot voordeel hebben, maar waarbij er alleen een Level Playing Field is gecreëerd t.o.v. de huidige leverancier van de in pandige dekking. (Vr. 3) Hoe creëert Aanbestedende Dienst eveneens op de maandelijks kosten een Level Playing Field?	(1) Aanbesteder wijst in zijn algemeenheid m.b.t. de vragen over het level playing field naar het eerste deel van het antwoord op vraag 200 in de NvI 1: <i>De wettelijke plicht op grond van de aanbestedingswet en de Europese regelgeving verplicht aanbesteders om alle partijen gelijk te behandelen en gelijk (in tijd en qua inhoud) te informeren. Het verbiedt aanbesteders om de mededinging onnodig te beperken of belemmeren. Dat is wezenlijk verschillend van een verplichting tot het creëren van gelijke kansen (level playing field), bijvoorbeeld door alle eventuele voordelen van de huidige leverancier weg te nemen. Deze laatste verplichting is er vanuit de wetgeving gezien eenvoudigweg niet.</i> Aanbesteder ziet geen reden om voor elk onderdeel van deze aanbesteding de voordelen van de ene aanbieder weg te nemen ten gunste van de andere. De kern van een aanbesteding is nu eenmaal dat Aanbesteder de voordelen van de ene aanbieder boven die van de ander weet te verzilveren, zijnde de economisch meest voordelige inschrijving. Aanbesteder gaat daarom geen aanvullende maatregelen nemen ten aanzien van de transmissiekosten. (2) Het is juist de bedoeling van Aanbesteder dat de maandelijks kosten van de verbinding worden verwerkt in de maandelijks tarieven van de in pandige dekking. (3) Zie het antwoord op onderdeel (1).
101	7.2.2. UTI	Kan Aanbestedende Dienst toelichten hoe de zin "Elk referentieproject dient in de afgelopen 3 jaar geteld vanaf de publicatiedatum van deze aanbesteding, te zijn afgerond" geïnterpreteerd dient te worden? De publicatiedatum was 3 december 2021. Dat betekent dat de referentieprojecten tussen 3 december 2018 en 3 december 2021 moeten zijn afgerond. Betekent deze afronding de initiële uitrol of juist de looptijd, inclusief verlengingen, van een contract bij een referent? Als fictief voorbeeld: klant X heeft van oktober 2015 t/m december 2015 een aanbesteding doorlopen. De implementatie van die aanbesteding heeft in 2016, van januari 2016 t/m april 2016, plaatsgevonden en het contract loopt initieel 4 jaar, van mei 2016 tot en met mei 2020. Daarna is het contract verlengd met 2 jaar tot en met mei 2022, met daarna nog 1 verlengingstermijn van 2 jaar tot maximaal mei 2024. Voldoet deze fictieve klant aan het gestelde? Indien dit niet correct is, kan Aanbestedende Dienst met een zo concreet mogelijk voorbeeld een toelichting geven?	Aanbesteder vraagt 4 kerncompetenties. Kerncompetenties 1 en 4 betreffen (migratie)werkzaamheden die binnen de genoemde termijn moeten zijn uitgevoerde en afgerond. De afronding van migratiewerkzaamheden is een vaardigheid waarvan Aanbesteder zeker wil stellen dat Inschrijver die bezit. Kerncompetenties 2 en 3 betreffen doorlopende werkzaamheden die in de genoemde termijn moeten zijn uitgevoerd. Dat mogen dus in genoemde termijn lopende contracten zijn. Het door u gegeven voorbeeld voldoet dus niet aan de criteria omdat de afronding van de implementatie/migratie niet heeft plaatsgevonden in de termijn van drie jaar tussen 3 december 2018 en 3 december 2021. Een voorbeeld van een referentieproject dat wel voldoet aan het betreffende criterium is als de implementatie/migratie heeft plaatsgevonden van januari 2019 tot en met april 2019. Immers, de implementatie/migratie is dan afgerond op 1 mei 2019, welke datum valt binnen de genoemde termijn van 3 jaar.
102	7.2.2. UTI	De Aanbestedende Dienst geeft meerdere malen aan zeer veel waarde te hechten aan de kwaliteit en snelheid van de Migratiediensten van Inschrijver zoals beschreven in UTI Paragraaf 8.2, Bijlage 3f het Migratieplan, Programma van Eisen Hoofdstuk 8: Migratiediensten en de Bijlagen 3a 1st en Soll Situatie. Daarnaast is er een voorbeeld Migratieplan opgenomen in de Dataroom. Inschrijver heeft hierbij de volgende vraag: (Vr. 1) Is het correct dat Inschrijver zich bij het beschrijven van de Migratie(diensten) baseert op de huidige (as-is of 1st) situatie of vraagt Aanbesteder hier een beschrijving van een Migratie vanuit een Greenfield situatie. (Vr. 2) Meer concreet, dient Inschrijver bij het schrijven van het Migratieplan uit te gaan van de Vaste Telefontie omgeving gebaseerd op de huidige (Cisco) Call Manager oplossing en de Mobiele Telefontie omgeving gebaseerd op de huidige UWV locaties met Indoordekking?	(1) Inschrijver is volledig vrij om zijn oplossing in te richten zoals hij denkt dat die ideaal is, mits deze uiteraard aan de gestelde eisen voldoet. De huidige situatie is voor de nieuwe oplossing dus geen verplicht uitgangspunt. Dat ligt anders voor het migratieplan. Inschrijver dient voor het migratieplan wel uit te gaan van de huidige (as-is of 1st) situatie als startpunt voor de uit te voeren migratie. Inschrijver moet in het Migratieplan beschrijven hoe hij vanuit die bestaande situatie (1st) zijn nieuwe dienstverlening (soll) gaat realiseren. Aanbesteder wenst dus een reëel Migratieplan en geen plan dat is gebaseerd op een niet-bestaande greenfield situatie. (2) De Cisco Call Manager oplossing en de actieve componenten van de Mobiele Telefontie omgeving op de huidige UWV locaties met Indoordekking, zijn eigendom en onderdeel van de dienstverlening van de huidige leverancier. Voor het migratieplan is dat dan ook de startsituatie. Overigens merkt Aanbesteder op dat er, in tegenstelling tot wat Inschrijver in zijn vraag meldt, er geen voorbeeld Migratieplan is opgenomen in de Dataroom. Het document is het Retransitieplan van de huidige leverancier.
103	NvI 2e ronde	Uit alle antwoorden van afgelopen vrijdag, waarvoor onze hartelijke dank, mag Inschrijver opmaken dat er geen migratie komt naar Microsoft in jaar 5 van het contract voor wat betreft de Bedrijfstelefonie. Er wordt nu duidelijk gesteld (wordt vereist) door UWV dat Inschrijver in staat moet zijn zijn telefoniedienstverlening te koppelen op de nieuwe MS365-werkplek. Hoe valt dit te rijmen met pagina 30 van de UTI waarin in paragraaf B3. Het aspect verandervaardigheid (max 200 punten) in de derde bullit wordt gesproken over de overgang naar de telefonieomgeving van MS365 waarvoor maximal 75 punten te behalen zijn. Of verwacht Aanbesteder hier ook een uiteenzetting van de wijze / mogelijkheden van koppelen van de uitgevraagde telefoniedienstverlening met de nieuwe MS365-werkplek. Bij voorbaat onze dank voor de verduidelijking.	Zoals aangegeven in de diverse antwoorden (zoals het antwoord op vraag 2 van NvI 2) hoeft Inschrijver bij zijn aanbidding niet uit te gaan van een telefonieoplossing op basis van MS365, maar gaat het erom dat de door Inschrijver aangeboden dienstverlening moet kunnen koppelen met de nieuwe MS365-werkplek. Dat laatste is ook bedoeld in de UTI paragraaf B3 bij het aspect verandervaardigheid in de 3e bullit. Helaas is dat niet duidelijk verwoord. In de UTI is de bedoelde derde bullit aangepast. De tekst zal luiden: "De aanpassingen nodig voor de koppeling van de aangeboden telefonie omgeving met de MS365 omgeving van de UWV-werkplek (maximaal 75 punten)". De hierop aangepaste UTI zal bij de antwoorden worden bijgesloten.