

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

Nota van Inlichtingen ronde 2C

Vraag	Betreft	Vraag	Antwoord
110	Looptijd	Aanbesteder vraagt in de aanbestedingsprocedure Vaste en Mobiele Telefontie en bijbehorend Prijsenblad een prijsgarantie voor 10 jaar (6 + 4). Bij de meeste technologyleveranciers/cloudleveranciers is het Licensiemodel gegarandeerd voor wat betreft prijs tot maximaal 5 jaar. Daarmee komt een onaanvaardbaar groot risico bij de Inschrijver te liggen. Dit zou opgevangen kunnen worden door een One-Off te nemen in jaar 1 voor alle Licentiekosten van jaar 6 tot en met 10. Lijkt het niet handiger voor Aanbesteder en alle Inschrijvers om de looptijd van de aanbestedingsprocedure terug te brengen naar 6 of 7 jaar (5 +1 of +2 jaar)?	Aanbesteder gaat niet akkoord met het voorstel van een One-Off en wel om de volgende redenen: 1. Aanbesteder is van mening dat de door Inschrijver voorgestelde One Off in druist tegen de nadrukkelijke wens van Aanbesteder om dienstverlening te contracteren die qua kosten maximaal mee kan bewegen met de omvang van Aanbesteders organisatie. 2. Aanbesteder bestrijdt het argument dat er een onaanvaardbaar groot risico bij Inschrijver ligt. Met de in de overeenkomst opgenomen mogelijkheden van benchmarking en tariefaanpassing zijn de genoemde risico's juist beperkt en komen zo ook niet (alleen) bij Inschrijver te liggen. 3. Aanbesteder acht het niet juist om bij aanvang van de overeenkomst kosten te betalen die specifiek toezien op de levering van diensten in de jaren 6 tot en met 10. Dit klemmt des te meer omdat 4 van die 5 jaren optioneel zijn. Aanbesteder acht het fundamenteel onjuist om voor een optionele periode zo ver in de toekomst al een vaste vergoeding vooraf te betalen. Aanbesteder gaat ook niet akkoord met het voorstel om de looptijd terug te brengen. Aanbesteder verwijst hiervoor naar de diverse vragen en antwoorden aangaande de looptijd in NvI 1 en NvI 2.
111	Afschaling	Aanbesteder houdt zich het recht voor in de aanbestedingsprocedure Vaste en Mobiele Telefontie om jaarlijks te mogen afschalen met 20%. Downscaling behoort niet tot de mogelijkheden in de Licentiemodellen van veel technologyleveranciers/cloudleveranciers. Hier zijn recentelijk nieuwe Licentiemodellen in werking getreden die Aanbesteder wellicht nog niet kende bij het publiceren van deze aanbestedingsprocedure. Daarmee komt een onaanvaardbaar groot risico bij de Inschrijver te liggen. Als Aanbesteder de downscalingeis van 20% handhaaft rest Inschrijver niets anders dan de Licentiekosten als een One-Off op te voeren. Zou Aanbesteder de downscalingeis van 20% willen laten vervallen? Dit is ook met het oog op de wens tot Vast-Mobiel Intergratie, die de Licenties alleen maar zal doen toenemen, totaal geen vreemde gedachte.	Aanbesteder is van mening dat veel van de huidige licentiemodellen uit gaan van "pay per use" en dat deze trend, zeker in cloudomgevingen, zich steeds meer manifesteert. Aanbesteder kan uw opmerking derhalve niet goed plaatsen. Aanbesteder hecht aan een prijsmodel dat flexibel kan meebewegen met de omvang van de organisatie en dat niet alleen gericht is op groei. Samengevat: Aanbesteder brengt geen wijziging aan in de uitvraag. De mogelijkheid om met maximaal 20% te kunnen afschalen, blijft dus ook als een eis gehandhaafd.