

Aanbesteding: Software broker
Aanbestedende Dienst: Veiligheids- en Gezondheidsregio Gelderland-Midden
Referentie: EA033-20220728

Toelichting:

Ref.nr. **Onderwerp:**
81 V&A24

Vraag:

Het gaat hier niet om de sku met bijbehorende productomschrijving, maar om het Autodesk serienummer. <https://knowledge.autodesk.com/search-result/caas/CloudHelp/cloudhelp/ENU/Autodesk-Installation/files/GUID-FB7E377D-2617-44EB-9DF8-319459DDEB66-htm.html>
Kunt u dit opzoeken en met de volgende NvI delen? Dit serienummer is namelijk benodigd om de juiste offerte op te kunnen vragen.

Antwoord:

Een serienummer is gezien de openbaarheid van een aanbesteding niet iets wat onze voorkeur heeft en zijn wij van mening dat met de gegeven productomschrijving ook een juiste offerte te maken is. Het gaat om het volgende product: AutoCad LT 2022 Single User voor 3 jaar.

Beantwoord op: 15-09-2022
Label: Inhoud

Ref.nr. **Onderwerp:**
82 V&A23

Vraag:

Zoals in de vraag aangegeven heeft u momenteel 4 soorten Templafy licenties in gebruik. Dit betreffen: 1x Platform, 1x DMS connector, 750x Library, 750x Dynamics. In uw prijzenblad staat enkel de naam van de fabrikant, dus wij willen u vriendelijk verzoeken om een concreet antwoord op onze vraag te geven. Want 185x Templafy bestaat simpelweg niet en geen enkele gegadigde kan hier derhalve een prijs voor invullen. Dus wij zien graag een aangepast prijzenblad met de juiste aantallen en soorten Templafy licenties welke ingevuld moeten worden.

Antwoord:

Wij passen het prijzenblad niet aan omdat we gebruik maken van de volgende artikelen: 1x Platform, 1x DMS connector, 185x Library, 185x Dynamics.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.
83

Onderwerp:
V&A17

Vraag:

Het is correct dat u een directe overeenkomst met Microsoft aan gaat. Wel is het zo dat Microsoft het niet toestaat om het CPS met een eindgebruiker te delen. Dit is vastgelegd binnen de Reseller overeenkomst tussen de LSP en Microsoft. Uiteraard kunnen wij uw verzoek bij Microsoft neerleggen en bij akkoord vanuit Microsoft kunnen wij aan uw eis voldoen. Kunt u zich hierin vinden?

Antwoord:

Akkoord.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.
84

Onderwerp:
V&A15

Vraag:

Uiteraard werken wij, binnen onze mogelijkheden, volledig mee mocht deze optie prijstechnisch en qua voorwaarden gunstiger zijn. Wel zijn (ook wij) mede afhankelijk van de medewerking vanuit Microsoft. Kunt u derhalve bevestigen dat naast de VNG ook Microsoft hier een stem in heeft en dus hiervoor dus hun goedkeuring moeten verlenen?

Antwoord:

Akkoord.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.
85

Onderwerp:
V&A10

Vraag:

Het Microsoft Customer Price Sheet is een klant specifieke prijsheet /prijslijst tussen uw huidige LSP en Microsoft. Iedere andere gegadigde heeft het CPS nodig om de juiste klant specifieke prijzen in uw prijzenblad in te kunnen vullen. Zonder goedkeuring van de klant deelt Microsoft het CPS niet en dit zou betekenen dat enkel uw huidige LSP de juiste prijzen kan invullen. Dit lijkt ons geen wenselijke situatie. Wij willen u derhalve

vriendelijk, doch dringend, verzoeken om uw antwoord op vraag 10 te herzien. En u dus (in lijn met veel andere klanten met soortgelijke aanbestedingen) alsnog uw goedkeuring verleent voor het opvragen en delen van het CPS. Graag uw akkoord?

Antwoord:

Elke partij mag de CPS bij Microsoft opvragen waarmee garantie en transparantie wordt gegarandeerd maar bij deze geven wij u toestemming om de huidige prijzen van VGGM op te vragen bij Microsoft.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.
86

Onderwerp:
V&A9

Vraag:

In uw antwoord op vraag 7 geeft u aan dat 0% het minimale opslagpercentage is. Uw antwoord op vraag 9 zou dit derhalve moeten bekrachtigen, echter gebeurt dit niet. Immers, 0% opslag zou betekenen dat er niet onder inkoopprijs kan en mag worden aangeboden. Om manipulatieve inschrijvingen te voorkomen en een gelijk speelveld te creëren willen wij u vriendelijk, doch dringend, verzoeken om uw antwoord op vraag 9 te herzien. Met andere woorden, kunt u bevestigen dat de te hanteren inkooprijzen vanuit een leveranciers offerte en/of prijslijst (de teller) leidend zijn en dat hier aanvullend het opslagpercentage (de noemer) moet worden opgezet?

Antwoord:

Niet akkoord. Wij verplichten de Inschrijvers niet om de inkooprijzen vanuit de leverancier te hanteren.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.
87

Onderwerp:
NvI-1 V&A 42

Vraag:

Aanbestedende dienst geeft aan De Microsoft Assessment and Planning toolkit te gebruiken voor metingen. Daargelaten dat deze toolkit enkel geschikt is voor on-prem geïnstalleerde Microsoft software, wordt het op dit moment als out-of-life beschouwd en wordt er ook niet meer actief gewerkt aan de ontwikkeling. Als gevolg hiervan kan de Microsoft Assessment and Planning toolkit nieuwere varianten van o.a. SQL niet goed herkennen,

hetgeen compliance risico's met zich meebrengt. Los van het feit dat opdrachtgever te allen tijde verantwoordelijk is voor haar eigen compliance, geldt ook hier dat voor het bespreken van deze resultaten een Licentie specialist benodigd is. Vanwege het gebruik van verouderde software bestaat het risico dat workarounds moeten worden bedacht voor software die niet goed of niet goed genoeg gezien kan worden. Bijvoorbeeld dat de applicatie wel herkend wordt, maar niet welke versie of editie. Aanbestedende dienst geeft ook aan dat de Microsoft Assessment and Planning toolkit andere licenties meeneemt in de inventarisatie. Echter inventariseert deze tool geen licenties.

In alle gevallen zijn dit opdrachten waarvoor de kosten niet verdisconteerd kunnen worden in het opslagpercentage. Gegadigde verzoekt aanbestedende dienst nogmaals hiervoor ruimte te maken in het prijzenblad. Indien aanbestedende dienst dit niet wenst en de eisen handhaaft, dan verzoekt gegadigde om de SAM-component volledig te verwijderen dan wel als optioneel te betitelen.

Antwoord:

Niet akkoord. Opdrachtgever schakelt de reseller in zodra zij overleg wil over de compliance. Dit zal waar nodig, via een offertetraject geschieden.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Uitvoering

Ref.nr.
88

Onderwerp:
NvI-1 V&A 4

Vraag:

Aanbestedende dienst wil de uitkomsten van een eigen meting met opdrachtnemer bespreken.

Voor deze bespreking moet de opdrachtnemer licentieconsultants inzetten met expertise van de betreffende vendor in kwestie. Eventuele SAM- en meettoolgerelateerde zaken moeten besproken worden met een business- dan wel technisch consultant (strategie). In alle gevallen zijn dit opdrachten waarvoor de kosten niet verdisconteerd kunnen worden in het opslagpercentage. Gegadigde verzoekt aanbestedende dienst nogmaals hiervoor ruimte te maken in het prijzenblad. Indien aanbestedende dienst dit niet wenst en de eisen handhaaft, dan verzoekt gegadigde om de SAM-component volledig te verwijderen dan wel als optioneel te betitelen.

Antwoord:

Niet akkoord. Opdrachtgever schakelt de reseller in zodra zij overleg wil over de compliance. Dit zal waar nodig, via een offertetraject geschieden.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Uitvoering

Ref.nr.

89

Onderwerp:

NvI-1 V&A 8 en 54

Vraag:

-Gegadigde begrijpt wat een maandelijkse factuur inhoudt. Echter, de achtergrond van onze vraag (en die van een andere gegadigde) is dat een maandelijkse factuur niet wenselijk is. Aangezien de uiteindelijke opdrachtnemer de facturen direct bij levering van de vendoren krijgt en dient te betalen, houdt het handhaven van Eis 10 in dat de opdrachtnemer moet voorfinancieren.

Wij verzoeken aanbestedende dienst nogmaals deze onredelijke Eis 10 te schrappen. Dit verzoek is alleszins redelijk, wij hebben nog nooit ervaren dat een aanbestedende dienst een eis voor maandelijkse facturatie handhaaft. Een herhaald negatief antwoord kan invloed hebben voor de inschrijvingsbereidheid van gegadigde.

Antwoord:

Niet akkoord. Onze ervaring is dat veel leveranciers maandelijks achteraf factureren.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Uitvoering

Ref.nr.

90

Onderwerp:

NvI-1 V&A 17

Vraag:

Kan aanbestedende dienst aangeven wat zij verstaat onder een indirect contract tegenover een direct contract?

Antwoord:

Opdrachtgever heeft een indirect contract. De LSP factureert aan Opdrachtgever en Microsoft aan de LSP.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.

91

Onderwerp:

NvI-1 V&A 17 en 26

Vraag:

Kunnen jullie aangeven wat jullie precies bedoelen met CPS: Customer Price Sheet

of Channel Price Sheet?

Antwoord:

Channel Price Sheet

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.

92

Onderwerp:

NvI-1 V&A 7 en 53

Vraag:

Aanbestedende dienst geeft aan het PvE te hebben aangepast in die zin dat een negatief opslagpercentage is komen te vervallen. In het herziene PvE is deze wijziging echter niet doorgevoerd. Wij verzoeken u dit alsnog aan te passen in het PvE.

Antwoord:

Is aangepast.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.

93

Onderwerp:

NvI-1 V&A 13 en 32 en 33 en 52

Vraag:

Aanbestedende dienst heeft in dit antwoord aangegeven de doorlooptijd van een spoedofferte aan te passen naar één werkdag. In het herziene PvE staat deze echter op één uur. Wij verzoeken u dit nogmaals aan te passen.

Antwoord:

Is aangepast.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Inhoud

Ref.nr.

94

Onderwerp:

NvI-1 V&A 2 en 65

Vraag:

Gegadigde begrijpt de wens vanuit de aanbestedende dienst om boete in stand te houden. Echter is gegadigde van mening dat de hoogte van deze boeteclausule niet in verhouding staat tot de te maken marge binnen de

onderhavige overeenkomst. De hoogte van de boete is derhalve disproportioneel in relatie tot de opdracht. Het hanteren van een boeteclausule naast een aansprakelijkheidsclausule resulteert namelijk in een onevenredig risico voor de winnende Inschrijver bij de uitvoering van deze overeenkomst. Wij willen u dan ook graag wijzen op de inhoud van artikel 3.9d uit de Gids Proportionaliteit. Wij verzoeken de aanbestedende dienst om de hoogte van de boete aan te passen naar €5.000,- per overtreding. Graag uw akkoord?

Antwoord:

Nogmaals niet akkoord.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Juridisch

Ref.nr.
95

Onderwerp:

Beschrijvend document Programma van Eisen Eis 8 lid 5

Vraag:

Kan aanbestedende dienst bevestigen dat het hier de reguliere Change of Channel Partner betreft?

Antwoord:

Het betreft hier de partij die deze aanbesteding gegund zal krijgen.

Beantwoord op: 15-09-2022

Label: Uitvoering

Ref.nr.
96

Onderwerp:

NVI 1, vraag/antwoord 17 en Beschrijvend document - eis 22

Vraag:

U geeft aan dat een direct contract met Microsoft en de .gekozen reseller /broker. Wij willen u erop wijzen dat dit feitelijk onjuist is en dat u een indirect contract heeft met Microsoft. Tevens willen wij u erop wijzen dat Microsoft resellers nadrukkelijk verbiedt om de CPS te delen met de klanten. Echter kunt u wel altijd een factuur van Microsoft opvragen om de prijzen te controleren. Gaat u ermee akkoord om een factuur op te vragen in plaats van CPS? Zo niet, dan verzoeken wij u om te motiveren hoe inschrijvers de regels van Microsoft kunnen overtreden.

Antwoord:

Een factuur is niet nodig, elke partij mag de CPS bij MS opvragen waarmee garantie en transparantie wordt gegarandeerd.

Beantwoord op: 15-09-2022
Label: Inhoud

Ref.nr. **Onderwerp:**
97 V&A 20

Vraag:

Is onze aanname correct en ziet uw prijzenblad (kijkend naar de sku's /licentiecodes) dus slechts toe op producten welke u momenteel afneemt binnen het Enterprise Agreement Subscription? Met andere woorden, deze Microsoft licenties dienen te worden geprijsd o.b.v. EAS en inschrijver hoeft voor nu (aanvullend) dus geen CSP prijzen te offreren? Graag uw bevestiging?

Antwoord:
Correct.

Beantwoord op: 15-09-2022
Label: Inhoud