

Vraag	Onderwerp	Vraag	Antwoord
46	NVI antwoord 41	De vraagstelling en de beantwoording is Inschrijver niet geheel helder. Het verkrijgen van een bepaalde partnerstatus is in de regel gekoppeld aan een bepaald kennisniveau waarin Inschrijver (en andere partijen met dezelfde partnerstatus) hebben geïnvesteerd. Deze kennis komt ten goede aan onze klanten. Het lijkt er op dat met deze vraag een partij die deze investeringen niet heeft gedaan op hetzelfde niveau beoordeeld wenst te worden als de partijen met een (mogelijk hogere) partnerstatus. Vendoren belonen de investeringen van partners met een hogere inkoopkorting; deze komen vervolgens door het hanteren van een vaste opslag op inkoop ten goede aan u als eindklant. Dit is ook in lijn met de beoordeling van het gunningscriterium ""prijs"". Het verdisconteren van deze partnerstatussen (zoals het antwoord op vraag 41 lijkt te suggereren) betekent een aanpassing van dit gunningscriterium, omdat u ook andere aspecten dan alleen het opslagpercentage meeneemt in de beoordeling. Vraag: Kunt u bevestigen dat alleen het te hanteren opslagpercentage wordt meegenomen in de beoordeling?	Bij het onderdeel prijs wordt inderdaad alleen het door u aangeboden opslagpercentage meegenomen in de beoordeling.
47	NVI antwoord vraag 8	Bedoelt u met de "gecontracteerde termijn" de looptijd van de afgenomen licentie (b.v. een éénjarige verlenging van een licentie) of de looptijd van de sluiten (raam)overeenkomst?	Het gaat hierbij om de looptijd van de te sluiten raamovereenkomst.
48	NVI antwoord vraag 4 en 6	U geeft aan dat alle server gebonden Microsoft licenties deel uitmaken van de KPN dienstverlening en in de periode 2022-2024 overweegt om naar een nieuw werkplekconcept over te stappen. Heeft u in dat kader al een overeenkomst met Microsoft ten behoeve van bijvoorbeeld Azure of andere licenties?	Nee. Alles loopt vooralsnog via KPN.
49	V&A 25 Gibit 2020, art. 13.4	De vergoedingen die uit de nadere overeenkomsten resulterend uit de onderhavige raamovereenkomst kunnen volgen kunnen variëren van kleine bedragen tot aan substantiële bedragen. Gezien de algemene definitie van "Jaarvergoeding" opgenomen in artikel 1 van de GIBIT, de vrijheid van de aanbestedende dienst om een opdracht wel of niet onder de raamovereenkomst uit te vragen én de vermenigvuldiging factor opgenomen in het onderhavige artikel is het voor gegadigde niet mogelijk om het bedrijfsrisico in te calculeren. De onderhavige mogelijke aansprakelijkheid is een niet calculeerbaar bedrijfsrisico dat redelijkerwijs niet door gegadigde kan worden geaccepteerd. Zeker niet nu gegadigde een beursgenoteerd bedrijf is. Opdrachtnemer verzoekt de aanbestedende dienst nogmaals om de aansprakelijkheid te beperken in lijn met artikel 13.3 in zoverre dat dit gebruikelijk is bij soortgelijke opdrachten binnen uw sector tot een bedrag van EUR 1.250.000,- per gebeurtenis met een maximum van EUR 2.500.000,- per jaar. Indien u hiermee niet akkoord gaat, kan dit gevolgen hebben voor onze inschrijvingsbereidheid. Indien deze negatief uitpakt, houdt dat in dat aanbestedende dienst minder inschrijvingen ontvangt, hetgeen de gewenste marktwerking negatief beïnvloed. O.i. is aanbestedende dienst erbij gebaat ons voorstel, dat marktconform is, te accorderen.	Niet akkoord. Wij blijven bij ons antwoord zoals vermeld in de 1e nota van inlichtingen.
50	V&A 24 Gibit 2020, art. 15.5	Opdrachtnemer verzoekt dit artikel nogmaals te schrappen. Opdrachtnemer heeft een andere kijk op het wel of niet aanvaardbaar of proportioneel zijn van de boete in een dergelijk geval. Ook het eenzijdig kunnen opleggen zonder dat op objectieve wijze (in rechte) hoeft te worden vastgesteld/bewezen dat Opdrachtnemer de geheimhouding daadwerkelijk heeft geschonden, is volgens Opdrachtnemer niet passend bij een samenwerking als deze. In geval er niet goed wordt nagekomen, zal de aanbestedende dienst met gegadigde in overleg kunnen treden en in overleg tot een oplossing trachten te komen. Mocht dat niet lukken, dan bieden de andere bepalingen in GIBIT en in de te sluiten overeenkomst alsook het algemene civiele recht voldoende sanctie- en vergoedingsmogelijkheden. Boetes zijn niet passend in dienstverlening van Opdrachtnemer. In dat kader geldt dat als professioneel dienstverlener, Opdrachtnemer geheimhouding zeer hoog in het vaandel heeft staan; geheimhouding is de belangrijkste pijler van onze dienstverlening. De geheimhouding van de aanbestedende dienst is dus afdoende gewaarborgd. Wij verzoeken u nogmaals om artikel 15.5 GIBIT buiten toepassing te verklaren. Indien u niet akkoord gaat, verzoekt gegadigde de hoogte van de boete te beperken tot EUR 25.000 per overtreding. Indien u hiermee niet akkoord gaat, kan dit gevolgen hebben voor onze inschrijvingsbereidheid. Indien deze negatief uitpakt, houdt dat in dat aanbestedende dienst minder inschrijvingen ontvangt, hetgeen de gewenste marktwerking negatief beïnvloed. O.i. is aanbestedende dienst erbij gebaat ons voorstel, dat marktconform is, te accorderen.	Niet akkoord. Bij dit artikel is reeds sprake van een proportioneel niveau zijnde 4 keer de vergoeding per overtreding met een maximum van 50.000,-. Een mogelijk op te leggen boete zal daarnaast door opdrachtgever nooit opgelegd worden om zich ongerechtvaardigd te verrijken.

Vraag	Onderwerp	Vraag	Antwoord
51	V&A 17 PvE art. 3.8	Zoals aangegeven neemt Opdrachtnemer een proactieve houding aan echter is niet in staat het gevraagde uit te voeren. Het is simpelweg niet haalbaar om voor alle fabrikanten elke wijziging bij te houden. De praktijk wijst uit dat fabrikanten significante wijzigingen zelf doorvoeren zonder dit in sommige gevallen vooraf te communiceren. Uiteraard zal gegadigde in het geval van een wijziging de Opdrachtgever direct en/of indirect via de fabrikant informeren, indien zij deze informatie tijdig heeft verkregen vanuit de fabrikant. Echter een harde toezegging dat Opdrachtnemer deze taak op zich dient te nemen kan niet aan voldaan worden en is in de praktijk geen eis die geschikt is voor 'reseller'. Indien u hiermee niet akkoord gaat, kan dit gevolgen hebben voor onze inschrijvingsbereidheid. Indien deze negatief uitpakt, houdt dat in dat aanbestedende dienst minder inschrijvingen ontvangt, hetgeen de gewenste marktwerking negatief beïnvloed. O.i. is aanbestedende dienst erbij gebaat ons voorstel, dat marktconform is, te accorderen.	Wij gaan akkoord met de aanvulling op dit punt dat alleen als er aanpassingen worden doorgevoerd die door de leverancier bekend worden gemaakt aan de markt dat opdrachtnemer deze ook gelijktijdig aan opdrachtgever bekend maakt.
52	Nvl 1 V&A 2	Begrijpt inschrijver het goed dat hij deze link met voorwaarden handmatig moet toevoegen bij offerteaanvragen? Handmatig werk is foutgevoelig plus moet inschrijver erachteraan blijven gaan dat leveranciers akkoord gaan met de voorwaarden. Dit kost extra tijd om een offerte aan te vragen en dat lijkt inschrijver niet wenselijk. Wij vragen u daarom deze eis aan te passen of te verwijderen. Graag uw akkoord.	De eis wordt aangepast. De nieuwe formulering van de eis luidt: De Opdrachtgever kan in de Offerteaanvraag een voorwaarde opnemen dat Producent dient mee te werken aan een audit (DPIA) ten aanzien van de kwaliteit van de software en de beveiliging van de software. Inschrijver dient in dat geval te borgen dat de voorwaarde aan de Producent wordt voorgelegd. Indien de Producent niet instemt met de voorwaarde dan wordt de betreffende Nadere overeenkomst niet gesloten. De DPIA zal ten minste bestaan uit: Een systematische beschrijving van de beoogde gegevensverwerkingen en de doeleinden hiervan; Een beoordeling van de noodzaak en de proportionaliteit van de verwerkingen; Een beoordeling van de privacyrisico's voor de betrokkenen; De beoogde maatregelen om (1) de risico's aan te pakken (zoals waarborgen en veiligheidsmaatregelen) en (2) aan te tonen dat aan de AVG voldoen wordt.
53	V&A 19	Aanbestedende dienst geeft aan gebruik te maken van outsource diensten van KPN. Mogen er ook agents en oplossingen in die omgevingen worden geïnstalleerd?	Ja, het is mogelijk software componenten te installeren op de KPN werkplek omgeving.
54	V&A 17	Kan aanbestedende dienst bevestigen dat een proactieve houding in deze betekent dat wij de aanbestedende dienst informeren rondom wijzigingen in licentie voorwaarden zodra de desbetreffende vendor dit wijzigt en in de markt communiceert? Een vooruitziende blik, anticiperend op verwachte ontwikkelingen, zoals de term proactief impliceert, is in deze situatie onmogelijk, daar het voor gegadigden niet mogelijk is om wijzigingen in licentie voorwaarden van software vendors te voorspellen. En kan aanbestedende dienst aangeven voor welke vendors dit specifiek gewenst is?	Met proactief wordt het volgende bedoeld: Het door opdrachtnemer informeren van de aanbestedende dienst rondom wijzigingen in licentie voorwaarden zodra de desbetreffende vendor dit wijzigt en in de markt communiceert. Hierbij heeft aanbestedende dienst geen specifieke vendors op het oog.