

Bijlage 6 – Gunningscriteria

Behorende bij
Aanbesteding Software Reseller

Aantal pagina's
4

Onderstaand overzicht geeft aan hoe de antwoorden op de vragen bij subgunningscriterium 1,2 en 3 worden beoordeeld. Daarbij is tevens aangegeven wat het maximaal aantal te behalen punten is per onderdeel.

Waarderingstabel

Beoordeling	Definitie	Score
Uitstekend	Uw inschrijving geeft volledig en/of overtreffend antwoord met een concrete en realistische beschrijving. Uw onderbouwing is overtuigend en biedt aanzienlijke meerwaarde voor Opdrachtgever.	100% van de punten
Goed	Uw inschrijving geeft in ruime mate concreet en realistisch antwoord. Uw antwoord is duidelijk en biedt meerwaarde voor Opdrachtgever.	70% van de punten
Voldoende	Uw inschrijving geeft voldoende antwoord. Uw werkwijze is realistisch maar matig concreet. Uw onderbouwing is te algemeen en/ of niet erg overtuigend en biedt geen meerwaarde voor de Opdrachtgever.	40% van de punten
Matig	Uw inschrijving geeft inhoudelijk zeer beperkt antwoord. Uw beantwoording geeft beperkt inzicht en/ of biedt geen meerwaarde voor Opdrachtgever en/of is niet realistisch. Uw onderbouwing is te summier.	20% van de punten
Onvoldoende	Uw inschrijving geeft onvoldoende of minimaal antwoord. Uw antwoord ontbreekt en/ of is niet concreet onderbouwd. Uw antwoord geeft onvoldoende inzicht en geeft aanleiding tot twijfel over het kunnen realiseren van de doelstelling.	Knock out

Tabel 1: Punten toekenning

Gunning criterium	Sub-gunningcriteria	Punten	Weging
Kwantitatief	Opslagpercentage	400	400
Kwalitatief	1.Plan van aanpak implementatie	600	120
	2.Samenwerking		300
	3.Contract- en leveranciersmanagement		180
		Totaal 1000 pt	

Tabel 2: (sub-)gunningscriteria en weging

Subgunningscriterium 1 Plan van aanpak implementatie

U toont in een plan van aanpak aan op welke wijze u uitvoering geeft aan de eerste 2 jaar van de overeenkomst. Hierbij rekening houdend met de behoeftes en doelstellingen van Opdrachtgever (zie paragraaf 1.5 en 1.6 van de aanbestedingsleidraad), alsmede met de verschillende volwassenheidsniveau 's van en de verschillende instapmomenten van de Deelnemers. U gaat daarbij tenminste in op de volgende onderwerpen.

1. Uw aanpak van de onboardingsfase met een planning en wat daarbij de kritische succesfactoren zijn. Geef daarbij aan hoe u zich daarin verbeterd gedurende de uitrol en welke randvoorwaarden u stelt aan Opdrachtgever en Deelnemers rekening houdend met de verschillende behoeftes, doelstellingen, volwassenheidsniveau's en instapmomenten.
2. Een beschrijving van de belangrijkste risico's en beheersmaatregelen hierop. Motiveer daarnaast waarom dit volgens u de belangrijkste risico's zijn.

Beoordelingsnorm

Uw antwoorden op dit subgunningscriterium worden beoordeeld aan de hand van de volgende beoordelingsaspecten:

- De mate waaruit blijkt dat u de situatie doorgrondt.
- De mate waarin u een duidelijke en concrete beantwoording op de genoemde onderwerpen zodat u zorgdraagt voor een goed onboardingsproces, waarbij u de Deelnemers aan de hand neemt.
- De aard en relevantie van de belangrijkste risico's die u onderkent incl. de beheersmaatregelen die u treft
- De mate waarin u toegevoegde waarde kan bieden.

De beschrijving is niet groter dan twee pagina's A4 (inclusief afbeeldingen) in een vergelijkbaar lettertype en grootte als dit document. Wanneer Inschrijver meer dan het gevraagde aantal pagina's overlegt, worden uitsluitend de eerste twee pagina's A4 beoordeeld. Voorbladen en inhoudsopgaves tellen niet mee als pagina en worden niet meegenomen in de beoordeling. Het is niet toegestaan om bij de beantwoording te verwijzen naar andere al dan niet bij de inschrijving ingediende documenten.

Subgunningscriterium 2 Samenwerking

Inschrijver toont in de beantwoording op samenwerking aan op welke wijze Inschrijver invulling geeft aan de rol als proactieve samenwerkingspartij. De deelnemers hechten veel waarde aan een goede samenwerking met de Opdrachtnemer. Een Opdrachtnemer die proactief met (on)gevraagde adviezen meebouwt aan een samenwerking die gebaseerd is op wederzijds vertrouwen en waar mogelijk ontzorgt. Een Opdrachtnemer die acteert in geval van onverwachte omstandigheden maar ook bij ontwikkelingen die van belang zijn bij de uitvoering van haar diensten. Een Opdrachtnemer die kansen signaleert en helpt om deze te effectueren. Opdrachtgever en Deelnemers zijn bereid om, onder voorwaarden, een financiële beloning uit te keren voor de inkoopvoordelen die u mogelijk weet te behalen voor de Deelnemers.

U gaat daarbij tenminste in op de volgende onderwerpen.

1. De wijze van samenwerking:
 - a. De wijze waarop u uw accountteam inricht (incl. omvang team en verantwoordelijkheden). Hoe borgt continuïteit in capaciteit en kennis.
 - b. Hoe gaat u om met de eventuele tegengestelde belangen tussen de verschillende stakeholders (Vendoren, Software Reseller, Opdrachtgever/Deelnemers)
 - c. Hoe zorgt u ervoor dat u voorop blijft lopen in kennis (productkennis, wet en regelgeving) en marktontwikkelingen (zowel product inhoudelijk als commercieel) en hoe profiteren Opdrachtgever en de Deelnemers hiervan?

- d. Op welke wijze kunt u Opdrachtgever en Deelnemers ondersteunen bij een faillissement van een Vendor, het stoppen van het ondersteunen van een software versie/verplichtte overstap naar een SaaS dienst of disproportionele prijswijzigingen. Welke concrete mitigeren en corrigerende maatregelen kunt u in ondersteunen.
 - e. Hoe voorziet u Opdrachtgever en de Deelnemers van adviezen en suggesties met betrekking tot aflopende en lopende contracten of tussentijdse wijzingen in contracten en nieuwe inkoopbehoeftes.
2. Het behalen van inkoopvoordeel:
- a. Welke concrete maatregelen neemt u om ervoor te zorgen dat de Deelnemers een zo laag mogelijke netto prijs voor de licenties met onderhoud en abonnementen van SaaS diensten betalen? Onder maatregelen wordt ondermeer maar niet uitsluitend verstaan het verwerken van schaalvoordelen en het infaseren van nieuwe producten van bestaande en nieuwe Vendors. U wordt verzocht een concreet voorstel van uw aanpak te doen om een zo laag mogelijke inkoopprijs te realiseren. Geef daarbij aan, aan welke concrete resultaten u zich wilt committeren.
 - b. Als er een besparing gerealiseerd wordt op de inkoop van bestaande software, in gebruik bij Deelnemers, wordt u verzocht om een beloningsmethodiek voor te stellen. Deze in het vooruitzicht gestelde beloning, hierna incentive genoemd, is zo opgesteld dat deze voor beide partijen fair is. Werk deze incentive uit aan de hand van een fictieve situatie waarbij vier Deelnemers gezamenlijk hun bestaande licentieovereenkomst met onderhoud voor Vendor A willen verlengen. Geef daarbij aan, aan welke concrete beloningsafspraken, waaronder een eenduidig rekenmodel met transparante berekeningen, u zich wilt committeren bij toekomstige Nadere Opdrachten.

Beoordelingsnorm

Uw antwoorden op dit subgunningscriterium worden beoordeeld aan de hand van de volgende beoordelingsaspecten:

- De mate waaruit blijkt dat u de situatie doorgrondt.
- De mate waarin u een duidelijke en concrete beantwoording op de genoemde onderwerpen heeft waaruit blijkt dat u in staat bent invulling te geven aan een proactieve en professionele samenwerking die bijdraagt aan de doelstelling van Opdrachtgever en Deelnemers.
- De mate waarin u toegevoegde waarde kan bieden.
- De mate waarin u een voorstel doet die leidt tot acceptabele, realistische en proportionele verdeling van behaalde voorde(e)l(en) tussen Opdrachtnemer en Opdrachtgever/Deelnemers.

De beschrijving is niet groter dan drie pagina's A4 incl. Afbeeldingen in een vergelijkbaar lettertype en grootte als dit document. Wanneer Inschrijver meer dan het gevraagde aantal pagina's overlegt, worden uitsluitend de eerste drie pagina's A4 beoordeeld. Voorbladen en inhoudsopgaves tellen niet mee als pagina en worden niet meegenomen in de beoordeling. Het is niet toegestaan om bij de beantwoording te verwijzen naar andere al dan niet bij de inschrijving ingediende documenten.

Subgunningscriterium 3 Contract- en leveranciersmanagement

De Opdrachtgever en de Deelnemers willen een prettige en duurzame samenwerkingsrelatie opbouwen met de Opdrachtnemer. Opdrachtgever vindt helder en eenduidig contract- en leveranciersmanagement daarom van groot belang. Een van de belangrijkste onderdelen van contractmanagement is het monitoren van de contractprestaties gedurende de uitvoering van het contract. De prestaties zullen periodiek worden gemeten door middel van kritische prestatie-indicatoren (KPI's) en worden opgenomen in de SLA en het DAP. De KPI's zijn bovendien een vast onderdeel van de periodieke overleggen tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer. Het doel van de KPI's is om samen met de Opdrachtnemer een goed beeld te

krijgen en te houden van contractprestaties, zodat indien nodig tijdig kan worden bijgestuurd en/of maatregelen kunnen worden genomen.

In bijlage 15 en 16 zijn de SLA en het DAP opgenomen. Hierin zijn al enkele KPI's uitgewerkt.

1. Op welke wijze gaat u aan uw zijde invulling gaat geven aan contractmanagement en op welke wijze draagt dit volgens u bij aan de een duurzame samenwerking? Welke risico's voorziet u in de gehanteerde contactmanagement aanpak. Welke beheersmaatregelen stelt u hierop voor.
2. **Welke 2 KPI's** met betrekking tot uw eigen prestaties voegt u toe aan de SLA **en welke KPI** stelt u aan Opdrachtgever en Deelnemers.

Omschrijf waarom u juist voor deze KPI's kiest en werk per KPI het volgende uit:

- a) Met welke frequentie deze KPI worden gemeten;
- b) Welke gegevens u gebruikt om de KPI te meten;
- c) Welke beheersmaatregelen u verbindt aan deze KPI;
- d) Welke consequenties u verbindt u aan de KPI.

Beoordelingsnorm

Uw antwoorden op dit subgunningscriterium worden beoordeeld aan de hand van de volgende beoordelingsaspecten:

- De concrete meerwaarde die u levert ten aanzien van het professionaliseren van contractmanagement met Opdrachtgever en deelnemers.
- De inhoudelijke relevantie van en de mate waarin de KPI in de praktijk toepasbaar is.
- De volledigheid van de door u opgestelde KPI's (a t/m d)
- De aard en de omvang van de beheersmaatregelen die u treft om te voorkomen dat een KPI niet wordt gehaald.
- De aard en de omvang van de consequenties die u verbindt aan de KPI, indien de KPI niet wordt gehaald.

Uw beschrijving is niet groter dan twee pagina's A4 in een vergelijkbaar lettertype en grootte als dit document. Wanneer u meer dan het gevraagde aantal pagina's overlegt, worden uitsluitend de eerste twee pagina's A4 beoordeeld. Voorbladen en inhoudsopgaves tellen niet mee als pagina en worden niet meegenomen in de beoordeling. Het is niet toegestaan om bij de beantwoording te verwijzen naar andere al dan niet bij de inschrijving ingediende documenten.