

Nota van inlichtingen 1 - Mobiele data /telefonie

27 februari 2023



Bijgaand treft u de Nota van inlichtingen 2 inzake de aanbesteding 'Mobiele data/telefonie' van Cedris.

In verband met het later publiceren van Nota van inlichtingen 2 zal de sluitingstermijn voor het indienen van een Inschrijving worden opgeschoven naar vrijdag 10 maart 2023. Onderstaand een nieuwe planning:

Activiteit	Datum	Tijd (C.E.T)
Publiceren aankondiging en Aanbestedingsstukken	19 januari 2023	
Uiterste datum voor het stellen van vragen, eerste ronde	2 februari 2023	10:00
Publicatie Nota van inlichtingen 1	9 februari 2023	
Uiterste datum voor het stellen van vragen, tweede ronde	16 februari 2023	10:00
Publicatie Nota van inlichtingen 2	27 februari 2023	
Sluitingstermijn voor het indienen van een Inschrijving	10 maart 2023	10:00
Verzenden Gunningsbeslissing, start bezwaartermijn en verificatiefase	30 maart 2023	
Definitieve gunning	20 april 2023	
Ingangsdatum Overeenkomst	1 mei 2023	

Wij zien uw Inschrijving met belangstelling tegemoet.

Met vriendelijke groet,
Pro 10 B.V.

Nr.	Categorie	Verwijzing	Vraag	Antwoord
1.	Inhoud	NVI 1, vraag 15, Prijzenblad, regel 16	Aanbestedende dienst vraagt een prijs per gebruiker per jaar voor het gebruik van het portaal. Inschrijver stelt een portaal ter beschikking per klant/organisatie en niet per gebruiker. Dit is marktconform/gebruikelijk en wordt zover bekend door iedere aanbieder zo aangeboden. Kan Aanbestedende dienst dit aanpassen in het prijzenblad?	Zie ook vraag 6. Het prijzenblad is aangepast. Inschrijver dient één prijs per deelnemende organisatie op te geven, welke met 13 wordt vermenigvuldigd omdat dit het verwachte aantal deelnemers is. Bij meer of minder deelnemers zal de prijs per deelnemer gelden.

Nr.	Categorie	Verwijzing	Vraag	Antwoord
2.	Inhoud	NVI 1, vraag 10, Programma van eisen Eis 10	Aanbestedende dienst vraagt om één geïntegreerd totaal portal met alle diensten daarin opgenomen en vraagt tevens een inlog voor een testaccount. Kan Aanbestedende dienst aangeven wat men concreet verwacht te zien vanuit het testaccount, aangezien deze niet met fictieve gegevens gevuld kunnen worden en vanuit AVG niet met daadwerkelijke gegevens gevuld kunnen worden. Zoals facturen, Call Detail records en rapportages etc.	Het portaal dient inzicht te geven in de abonnementen. De abonnementen dienen via het portaal te kunnen worden aangeschaft, op- en afgeschaald. Het beheerportaal dient te beschikken over rapportage-, import-, en exportmogelijkheden. De beoordelingscommissie zal de gebruiksvriendelijkheid van het portaal beoordelen. Daarnaast zal worden gekeken naar de mogelijkheid om data te importeren, exporteren, integratie met providers, handige functionaliteiten, inzicht in kosten, abonnementen en rapportagemogelijkheden.
3.	Juridisch	Change of Control AIV 25.1	Bent u bereid af te spreken dat het ontbindingsrecht bij wijziging zeggenschap uit art. 25.1 alleen ingeroepen kan en zal worden als van de andere partij in redelijkheid niet kan worden verlangd dat de overeenkomst wordt voortgezet?	Akkoord.
4.	Juridisch	Aansprakelijkheid	Als System integrator kan Inschrijver niet akkoord gaan met geen enkele vorm van beperking op de aansprakelijkheid. Dit mede omdat de dienstverlening voor een groot gedeelte afhankelijk is van derde, lees netwerk providers. Is aanbestedende dienst bereid om een aparte afspraak te maken naar redelijkheid en billijkheid met betrekking tot aansprakelijkheid? Vanuit onze algemene voorwaarden nemen wij onderstaande tekst op, graag zien wij deze als uitgangspositie; Welke schade vergoeden wij? 7.3. Indien wij aansprakelijk zijn, vergoeden uw directe schade. Daaronder valt uitsluitend: • de schade aan uw programmatuur, apparatuur en andere zaken, waaronder in elk geval verstaan wordt beschadiging en het niet of gebrekkig functioneren; • de redelijke kosten die u heeft moeten maken omdat het noodzakelijk was oude systemen en voorzieningen langer operationeel te houden. Wel moeten besparingen die zijn ontstaan door de vertraging, van deze kosten worden afgetrokken; • de redelijke kosten die u, na onze goedkeuring, heeft gemaakt om de oorzaak en de omvang van de directe schade vast te stellen. 7.4. Wij vergoeden uw schade tot maximaal het bedrag dat u voor de opdracht aan ons heeft betaald. Als een opdracht langer loopt dan één jaar, dan vergoeden wij uw schade tot een maximaal bedrag ter hoogte van de	Aansprakelijkheid wordt beperkt tot direct schade waarbij onderstaande staffel wordt gevolgd (per Deelnemer) ter beperking van de hoogte. Daarbij wordt de opdrachtwaarde bepaald door te kijken naar de opdrachtwaarde van de diensten van Opdrachtnemer op jaarbasis, in de regel de gerekende opslagen, uurtarieven, kosten portal e.d. doch niet de abonnementskosten van de provider. Dit wordt bepaald per Deelnemer. <i>"Tenzij anders overeengekomen, is de Contractant als deze toerekenbaar tekortschiet in de nakoming van haar verplichtingen, tegenover Opdrachtgever aansprakelijk voor de door Opdrachtgever geleden dan wel te lijden schade, met dien verstande dat de aansprakelijkheid als volgt beperkt is:</i> • voor opdrachten waarvan de totale waarde kleiner is dan of gelijk aan € 50.000,-: € 150.000,- per gebeurtenis en € 300.000,- per contractjaar of gedeelte van een jaar dat de Overeenkomst van kracht is; • voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 50.000,- maar kleiner dan of gelijk aan € 100.000,-: € 300.000,- per gebeurtenis en € 500.000,- per contractjaar of gedeelte van een jaar dat de Overeenkomst van kracht is; • voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 100.000,- maar kleiner dan of gelijk aan € 150.000,-: € 500.000,- per gebeurtenis en € 1.000.000,- per contractjaar of gedeelte van een jaar dat de Overeenkomst van kracht is; • voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 150.000,- maar kleiner dan of gelijk aan € 500.000,-: € 1.500.000,- per gebeurtenis en € 3.000.000,- per contractjaar of gedeelte van een jaar dat de Overeenkomst van kracht is;

Nr.	Categorie	Verwijzing	Vraag	Antwoord
			afgesproken vergoeding voor onze producten en diensten voor één jaar. In beide gevallen geldt een maximum van € 500.000.-. 7.5. Voor andere schade dan directe schade zijn wij niet aansprakelijk, tenzij de schade is ontstaan door opzet of bewuste roekeloosheid van een leidinggevende van Inschrijver. 7.6. Wij vergoeden uw schade ter zake van lichamelijk letsel tot maximaal € 1.250.000.-. 7.7. Wij zijn niet aansprakelijk voor schade die ontstaat door (netwerk)storingen, waarvan de oorzaak buiten onze macht ligt. Hoe staat het met de verzekering tegen schade? 7.8. Onze verzekering kent een dekking tot maximaal € 5.000.000,- per gebeurtenis waar wij aansprakelijk voor zijn, met een maximum van € 10.000.000,- per jaar.	• voor opdrachten waarvan de totale waarde meer is dan € 500.000,-: € 3.000.000,- per gebeurtenis en € 5.000.000,- per contractjaar of gedeelte van een jaar dat de Overeenkomst van kracht is. <i>Samenhangende gebeurtenissen worden daarbij aangemerkt als één gebeurtenis."</i> 7.6: Akkoord. 7.7: Akkoord 7.8: Die lijkt gezien de bedragen afdoende.
5.	Inhoud	Prijzenblad	In het prijzenblad wordt een opslag percentage gevraagd op de (maandelijkse) kosten voor de sim kaarten. Dit zal in de praktijk wellicht nadelig werken voor de deelnemende partijen, immers zijn de partijen dan gebaad bij een hogere prijs per sim. Inschrijver stelt hierbij het volgende voor: Eventuele dienstverlening wordt als los component per aansluiting geprijsd, hierdoor ontstaat er maximale transparantie voor zowel de Inschrijver als opdrachtgever. Tevens wordt Opdrachtgever verzekerd van de scherpste prijs voor de aansluitingen, het verdien model van de Inschrijver is hier dan namelijk niet meer afhankelijk van. Om dit te realiseren vraagt Inschrijver een aanpassing in het prijzenblad. Waarbij er een aantal vrije velden worden toegevoegd met een prijs voor dienstverlening per aansluiting. Als voorbeeld een opzet onderstaand. Omschrijving prijs per aansluiting voice Prijs per aansluiting data only 5.2.3. levering en mutaties voor mobiel data en telefonie € - € - 5.2.3. extra diensten XXX € - € - 5.2.3. extra diensten XXX € - € -	Niet akkoord. De Deelnemers hebben de mogelijkheid om voor het contracteren van een Opdrachtnemer voor de uitvoering van bepaalde diensten een minicompentie uit te voeren. Bij deze minicompentie zal o.a. worden gekeken naar de totaalprijs van de betreffende diensten, dus prijs van de dienst + het opslagpercentage.
6.	Inhoud	Prijzenblad	Het portaal dat inschrijver beoogd in te zetten dient per gebruiker geprijsd te worden. Inschrijver gaat er nu vanuit dat elke deelnemer één gebruiker is. Kan Opdrachtgever dit bevestigen, indien niet het geval, hoe dient Inschrijver het aantal gebruikers te bepalen?	Zie vraag en antwoord nummer 1.
7.	Inhoud	Prijzenblad	Het portaal dat Inschrijver wenst in te zetten kent een eenmalige investering voor o.a. het programmeren van koppelingen naar de back-end van de deelnemers. Deze kunnen echter niet opgevoerd worden. Kan het	De nadere opdrachten kunnen uiteenlopen en verschillend zijn qua implementatie. De relatie met het programmeren van koppelingen naar de backend waarop u doelt is ons niet duidelijk. Van het inrichten van een portal is pas sprake als er daadwerkelijk opdrachten worden geplaatst (via

Nr.	Categorie	Verwijzing	Vraag	Antwoord
			prijzenblad worden uitgebreid met twee maal een eenmalige post? Één voor het portaal en één voor de inrichting van de overige dienstverlening?	de minicompetitie). Indien daar kosten mee zijn gemoeid dan dienen die bij de minicompetitie te worden opgevoerd. Hetzelfde geldt voor de overige dienstverlening. Het prijzenblad wordt voor deze aanbesteding voor deze onderdelen niet aangepast. Bijvoorbeeld het overhevelen van SIMkaarten naar een partij zal op basis van een minicompetitie worden bepaald waarbij eventuele implementatiekosten worden meegewogen.
8.	Inhoud	Prijzenblad	Om de dienstverlening gevraagd in 5.2.3. B te kunnen prijzen is het o.a. van belang hoeveel acties / moves&changes er gemiddeld moeten worden uitgevoerd, kan Opdrachtgever een overzicht aanreiken met daarin het aantal activiteiten gemiddeld per deelnemer?	Dit is op dit moment niet mogelijk. De Aanbestedende dienst acht dit ook niet noodzakelijk voor de beantwoording van onderdeel 1: Expertise en aanpak.
9.	Inhoud	Prijzenblad	Het prijzenblad geeft een beschrijving als volgt: 1. Opslagpercentage voor de activering van diensten op de (E)simkaarten. Dient hier dan alleen de activatie van diensten geprijsd te worden of de dienstverlening gevraagd door opdrachtgever én beschreven door Inschrijver in 5.2.3 B?	Alleen de activatie van diensten op de (E)simkaarten.
10.	Inhoud	Integratie provider portaal	Er wordt gesteld dat ook rapportages in het portaal beschikbaar moeten zijn. rapportages over bestellingen en handelingen zijn opgenomen in het portaal van Inschrijver. de koppeling naar de CDR's is ivm AVG regelgeving niet ingericht bij Inschrijver. Is het akkoord dat deze rapportage separaat maandelijks wordt aangereikt of beschikbaar wordt gesteld in het onderliggend provider portaal?	Akkoord.
11.	Inhoud	5.2.3. D	Dienen de extra diensten in 5.2.3.D alleen beschreven te worden of ook geprijsd? Indien ook geprijsd, wordt dit in de weging meegenomen?	De extra diensten dient u te beschrijven en beprijzen. De diensten i.c.m. met de prijs moeten bijdragen aan de doelstelling dat kosten transparant zijn en er mogelijk extra diensten zijn die zeer interessant en van grote toegevoegde waarde zijn zonder ondoelmatig te zijn doordat de kosten in de ogen van de beoordelingscommissie erg hoog zijn en de kans dus klein is dat ze worden afgenomen. Het geheel wordt dus kwalitatief beoordeeld.
12.	Inhoud	Kerncompetentie 4	Met de onderstaande referentie vraag beschrijft opdrachtgever eigenlijk het portaal van een KPN/Vodafone/T-mobile: Inschrijver heeft voorzien in een Nederlandstalig portaal waarin de referentie-organisatie de abonnementen kon beheren en waarlangs inzicht in de abonnementen is gegeven, abonnementen konden worden op- en afgeschaald en waarbij het portaal de mogelijkheid heeft geboden om data als bulk te exporteren en data te importeren. Wenst opdrachtgever een specifiek portaal van de System integrator of	1) Inschrijver dient over een portaal te beschikken waarlangs diensten/communicatie kunnen/kan verlopen met opdrachtgever. Dit portaal hoeft niet te beschikken over de gevraagde functionaliteiten. De eis is dat hij beschikt over een portal. 2) Er kan sprake zijn van hetzelfde portaal, doch hier wordt gekeken naar welke functionaliteiten beschikbaar en van toegevoegde zijn voor de Deelnemers binnen het portal van Inschrijver welke hij ter beschikking kan stellen in het kader van deze aanbesteding en daaruit voortvloeiende nadere opdrachten.

Nr.	Categorie	Verwijzing	Vraag	Antwoord
			juist het portaal dat beschikbaar wordt gesteld door de onderliggende provider wat de meeste deelnemers nu al gewend zijn? Inschrijver ziet bij 5.2.4. een uitgebreidere uitvraag, is er hier sprake van hetzelfde portaal?	Deze vraag dient breed benaderd te worden en duidelijk te maken welke mogelijkheden uw portaal in potentie biedt. Bij nadere opdrachten zal worden bepaald in hoeverre van de mogelijkheden gebruik gemaakt zal worden, dat is nu niet aan de orde.
13.	Inhoud	Prijzenblad	Inschrijver heeft een drietal vragen gebundeld in één vraag daar er sprake is van samenhang. Inschrijver is als systemintegrator partner van alle drie de netwerkproviders, bij elk van deze providers is er een verdienmodel op abonnementskosten (percentage van de omzet). Om deze reden is er in veel gevallen voor Inschrijver geen opslag te hanteren, maar juist een korting te verschaffen op de maandelijkse tarieven. Echter mag Inschrijver geen minbedragen toekennen. Hoe dient Inschrijver hier mee om te gaan? Tevens is er op voorhand geen duidelijkheid welke provider er gekozen gaat worden, de percentages in het verdien model zijn per provider verschillend. Een generiek percentage is dus zeer moeilijk te bepalen. Hoe dient Inschrijver hier mee om te gaan? Daar Inschrijver normaliter alle kortingen en verdienmodellen doorzet naar de betreffende eindklant en een bedrag in rekening brengt voor dienstverlening vraagt Inschrijver een aanpassing van het prijzenblad naar dit model (zie ok vraag 20).	1) Het is toegestaan om negatieve percentages op te geven welke gelden als gegarandeerde minimale korting. 2) Inschrijver dient een (minimaal gegarandeerde korting of maximaal gegarandeerde opslag) als percentage op te geven. Bij nadere offertes kan hiervan enkel worden afgeweken ten gunste van de Deelnemer. 3) Het prijzenblad is aangepast. Zie ook vraag 1 en vraag 19.
14.	Inhoud	2.6 aard van de opdracht	Inschrijver ziet momenteel geen problemen bij het leveren van de gevraagde bundels en abonnementsvormen, echter heeft Inschrijver geen controle over de ontwikkelingen op dit gebied. Het kan zijn dat de onderliggende provider de abonnement vormen aanpast. Kan Opdrachtgever bevestigen dat de verantwoordelijkheid op dit vlak niet ligt bij de system integrator maar dat er wel sprake is van een inspanningsverplichting om de best passende abonnementsvorm te leveren welke zo goed mogelijk aansluit bij de wensen en eisen van de Opdrachtgever?	Dit kunnen wij bevestigen.
15.	Inhoud	Prijs voor gebruik portaal	Inzake het portaal. Er wordt in het prijzenblad een prijs per gebruiker gevraagd. In de optelsom constateert dat deze maar één keer wordt doorgeteld. Klopt de formule? De beschrijving doet aannemen dat het er meer dan één zijn.	Zie vraag en antwoord nummer 1. Het prijzenblad is aangepast.
16.	Uitvoering	PvE eis 4	In het PvE wordt gevraagd om een supportdesk zeven dagen per week tussen zeven uur in de ochtend en zeven uur in de avond. Om de volwaardige Servicedesk beschikbaar te houden zou dit onevenredige kosten met zich mee brengen. Inschrijver stelt voor dat de Servicedesk op	Akkoord waarbij het blokkeren van een SIMkaart ook op afstand mogelijk moet zijn, via het portaal van leverancier of provider (24/7). Dit moet helder worden gecommuniceerd naar gebruikers.

Nr.	Categorie	Verwijzing	Vraag	Antwoord
			de gestelde tijden altijd beschikbaar is voor calamiteiten zoals bijvoorbeeld blokkades van simkaarten bij verlies & diefstal of volledige verstoring van het mobiele netwerk, en dat bijvoorbeeld activatie en de-activatie van aansluitingen enz. op werkdagen tussen half negen en vijf worden opgepakt.	
17.	Uitvoering	PvE eis 11	De dergelijke signalering is een signaal dat vanuit het mobiele netwerk dient te komen. Dit is geen actie die normaliter vanuit een dergelijk portaal wordt gegenereerd tenzij dit portaal van de provider zelfs is. Inschrijver stelt voor om deze eis geheel te laten vervallen of later op te nemen in de minicompetities voor de uitvraag van individuele deelnemers richting de netwerk providers.	De eis komt te vervallen.
18.	Contract	algemeen	Over de gehele aanbesteding leest inschrijver de vraag naar onafhankelijkheid in netwerkkeuze (System integrator) maar ook wensen/eisen vanuit een provider gedachte. Het is voor Inschrijver niet geheel duidelijk of inschrijver bij een gunning de facturerende partij dient te zijn van de abonnementen en verbruik of dat dit via de provider mag verlopen, lees dat er een rechtstreekse overeenkomst voor de facturatie met de provider is. Kan Opdrachtgever dit verduidelijken?	De facturatie dient te verlopen via de te contracteren system integrator en niet via een provider.
19.	Inhoud	prijzenblad fictieve bedragen	Inschrijver heeft een viertal vragen welke met elkaar te maken hebben, zo doende zijn deze in één vraag gesteld: Inschrijver kan de verwachte omzet in de deelnemerslijst niet terugvertalen naar onderdeel één van het prijzenblad. Is er een relatie tussen beide of niet? Hoe is het fictieve bedrag opgebouwd/berekend, is het mogelijk om een rekenvoorbeeld te ontvangen met toelichting zodat Inschrijver op de juiste manier kan prijzen? Zijn de fictieve bedragen maand of jaar bedragen? Het opslag percentage kan sterk beïnvloed worden door de uiteindelijke uitkomst van omzet. 5% over 50.000 euro of 5% over 100.000 euro is een wezenlijk verschil als het aantal abonnementen niet evenredig stijgt. Andersom, van 50.000 euro naar 25.000 euro geldt dit ook. Hoe dient Inschrijver hier mee om te gaan?	1) De bedragen in het prijzenblad zijn fictief en komen in zekere mate overeen met een doorsnee Deelnemer. 2) De fictieve bedragen zijn bepaald aan de hand van (sim)kaarten die naar verwachting het meest zullen worden afgenomen. Dit is gebaseerd op het aantal (sim)kaarten in de Deelnamelijst. 3) Het betreffen fictieve bedragen die niet gebaseerd zijn op één maand of op één jaar. 4) Inschrijver dient de gegarandeerde maximale opslag of maximale kortingspercentage op te geven bij de Inschrijving waar bij nadere offertes alleen ten gunste van Deelnemer van mag worden afgeweken. Zie ook vraag 13.

Nr.	Categorie	Verwijzing	Vraag	Antwoord
20.	Contract	Deelnemers overzicht	een significant aantal deelnemers geeft op regel vier aan dat de deelname optioneel is, in potentie kan de omvang meer dan halveren voor de minicompetities aanvangen, rekening houdend met het feit dat er een opslag gevraagd wordt en er nu wordt uitgegaan van alle deelnemers kan er een negatieve business case ontstaan voor Inschrijver. Met welke minimale ondergrens dient er rekening gehouden te worden.	Van 6 deelnemers is het gebruik van de Overeenkomst zeker, doch iedere Deelnemer zal in de regel afzonderlijk Nadere offertes opvragen. Met het verlenen van uw gegarandeerde minimale korting of maximale opslag in het Prijzenblad kunt u daarmee rekening houden.