

IWR2023 AV Middelen Nota van Inlichtingen ronde 2			
Nr	Naam document, paragraaf/artikel	Vraag	Antwoord
41	- Bijlage G Invulformulier tarieven:	o Tarieflijst Diensten, D-0 Menukaart Diensten; Max. tarief D01 t/m D04 en D06 staan op €1,00 - Nemen aan dat dit niet correct is en verzoek om deze max. tarieven aan te passen	Het door ons ingevulde maximumbedrag per eenheid is correct en wordt niet aangepast
42	- Bijlage G Invulformulier tarieven:	o Tarieflijst Diensten, D-A Inrichten Standaard Vergaderruimten; wordt gesproken over Vergaderruimte type A t/m D - Kan er nadere informatie worden verstrekt over de AV-inrichting per type vergaderruimte? Meer dan de omschrijving zoals is terug te vinden in Bijlage 01 - begrippeelijst	De aanbestedende dienst hanteert conform de begrippeelijst de volgende ruimte categoriën: Standaard en Niet-standaard. De Standaard vergaderruimtes zijn onder te verdelen in vier types: A t/m D (NB! Absoluut is de max 20 personen ruimte in Bijlage 01- begrippeelijst ook C genoemd, hier moet dus D worden gelezen, zie aanpaste bijlage 01). Voor de Standaard vergaderruimtes A t/m C ziet de aanbestedende dienst twee oplossingen van AV-middelen in gebruik bij de Deelnemers, namelijk de volledig geïntegreerde systemen waarbij de componenten monitor, camera, microfoon en luidsprekers in één fysieke behuizing gemonteerd zijn (zoals bijvoorbeeld het Cisco Webex bord) en de samengestelde oplossing waarbij de voornoemde componenten in één of meerdere behuizingen (bijvoorbeeld een VC soundbar gekoppeld aan een monitor) door de Inschrijver moeten worden samengesteld tot een AV-middel. Aanbestedende wordt niet op basis van praktijk ervaring een duidelijk onderscheid in de benodigde tijd voor installatie tussen deze twee soorten van oplossingen. Aanbestedende dienst wil omwille van gestandaardiseerde dienstverleningstarieven naar haar afnemers werken met gestandaardiseerde prijzen van Inschrijvers voor de gevraagde respectievelijke ruimte types en daarbinnen het onderscheid tussen volledig geïntegreerde oplossingen en de oplossingen bestaande uit losse componenten.
43	- Bijlage G Invulformulier tarieven:	o Tarieflijst Diensten, D-A Inrichten Standaard Vergaderruimten; wordt gesproken over volledig geïntegreerde AV-middelen en AV-middelen bestaande uit losse componenten Kan er nadere informatie worden wat opdrachtgever met dit verschil bedoelt?	Zie antwoord vraag 42. In aanvulling hierop dient Inschrijver voor de beprijzing rekening te houden met het afrijzen voor het <i>integraal werkend</i> opleveren (zie Bijlage 01 Begrippeelijst) van minimaal de volgende componenten per soort van oplossing: - volledig geïntegreerde oplossingen. Volledig geïntegreerde systemen waarbij de componenten monitor, camera, microfoon en luidsprekers in één fysieke behuizing gemonteerd zijn (zoals bijvoorbeeld het Cisco Webex bord of Neat bord), gemonteerd op een al dan niet in hoogte verstelbare vloerstandaard. - oplossingen op basis van losse componenten: Monitor, camera, microfoon en luidspreker in één of meerdere behuizingen (bijvoorbeeld een VC soundbar gekoppeld aan een monitor) welke door de Inschrijver moeten worden samengesteld tot een AV-middel, gemonteerd op een al dan niet in hoogte verstelbare vloerstandaard. Voor de Deelnemer Rijkswaterstaat geldt daarbij dat ook een port replicator ingebouwd dient te worden als standaardcomponent. Hiermee wordt bereikt dat er slechts één aansluitkabel is voor de eindgebruiker en niet 3 (HDMI, videovergaderen, touch).
44	- Bijlage 11 Normen en Service Credits, Hoofdstuk 2, Tabel A Type Service credit:	o Er wordt gesproken over een maximale omvang van de raamovereenkomst van €40.000.000,-. Vanwege het feit dat een opdrachtnemer maximaal 1 perceel in opdracht krijgt bedraagt dit maximale bedrag onzes inziens €20.000.000,-. - Kan dit bevestigd en aangepast worden in tabel A en B?	Ja dit kunnen wij bevestigen, Bijlage 11 zal daarop worden aangepast
45	- IWR2023_AV middelen_beschrijvend document_v1.0:	U stelt in uw document in paragraaf 1.6. motivering samenvoeging Deelnemers en indeling in opdrachten het volgende; "Hieronder wordt gemotiveerd waarom de behoefte van de Deelnemers (Bijlage 13) wordt samengevoegd in de aanbesteding. Conform artikel 1.5 lid 1 van de (gewijzigde) Aanbestedingswet 2012 zijn de volgende aspecten bij het samenvoegen van de Deelnemers en opdrachten in overweging genomen: a) De samenstelling van de relevante markt en de invloed van de samenvoeging op de toegang tot de opdracht voor voldoende bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf". - Ons inzien strookt dit niet met het gestelde in paragraaf 4.3.2.3. Personele bezetting minimale aantal FTE; 25 monteurs, 8 engineers en 4 projectmanagers. Eis 2.4.1 en strookt het ook niet met de Europese Aanbestedingswet waarbij gesteld wordt dat de eisen in verhouding met de opdracht dienen te staan. - Deelt u deze mening en kunt u dit heroverwegen?	Zoals eerder beantwoord in vraag van Nvl deel 1, antwoord 28: Aanbestedende Dienst neemt uw verzoek niet over. De gehanteerde volumes van personele bezetting zijn niet hoog en niet disproportioneel ten opzichte van de verwachting van de te realiseren in te zetten personele bezetting over het geheel van de Deelnemers (per Perceel bezien). Aanbestedende dienst is het niet met u eens dat het gestelde in 4.3.2.3 van het Beschrijvend document en eis 2.4.1 niet zou stroken met het bepaalde in de Aanbestedingswet.
46	- IWR2023_AV middelen_beschrijvend document_v1.0:	Opdrachtgever heeft een kernassortiment opgegeven welke opdrachtnemer dient aan te bieden/ te leveren. o Hoe gaat opdrachtgever ermee om indien blijkt dat de producten uit dit kernassortiment niet voldoen aan de gestelde, voor deze producten relevante, eisen in hoofdstuk 16?	Zie antwoord vraag 67. Alle Producten dienen te voldoen aan de gestelde eisen en geconformeerde wensen uit Bijlage 02 – Specificatie van de prestatie IWR2023 AV-middelen en bijbehorende diensten v1.2. Indien, ondanks de aanpassingen in deze Nvl deel 2, er voor de Producten benoemd in het Kernassortiment toch nog, naar inzicht van Inschrijver, sprake is van het niet voldoen van een dergelijk Product aan de eisen genoemd in Bijlage 02 Specificatie van de Prestatie, dan dient Inschrijver dit in een aanhangsel aan Bijlage E te beschrijven. Indien aan de orde naar oordeel van Opdrachtgever, zullen na start Raamovereenkomst aanpassingen plaatsvinden middels de wijzigingsprocedure zoals vastgelegd in Bijlage 05 Wijzigingsprocedure.
47	- IWR2023_AV middelen_beschrijvend document_v1.0:	Vervallen	
48	Beschrijvend document 1.3.2. punt d) Tijdelijke diensten en huur van Producten	Kunt u een indicatie geven van het geschatte percentage "verhuurdiensten" van elk van de percelen van elk 20 miljoen?	Dat is lastig vooraf te bepalen maar onze inschatting op dit moment is dat dat minder dan 5% zal zijn, er kunnen geen rechten aan deze inschatting worden ontleend
49	Beschrijvend document 1.3.2. punt a) Het integraal werkend opleveren van AV middelen.	Kunt u een indicatie geven van het geschatte percentage "Standaardoplossingen kernassortiment" van elke van de percelen van 20 miljoen?	Dat is lastig vooraf te bepalen maar onze inschatting op dit moment is dat dat circa 80% zal zijn, er kunnen geen rechten aan deze inschatting worden ontleend
50	Tabblad Prijs voor Producten	Voor welke alle Cisco producten vraagt u tevens om de prijs van een solution supportcontract. Voor de andere merken HP/Polyl, Neat, Barco, vraagt u dit niet uit. Wat is hiervan de reden?	De reden hiervan is gelegen in het feit dat Deelnemers voor producten anders dan Cisco hier momenteel geen gebruik van maken. Uiteraard bestaat de mogelijkheid om na gunning hierover tussen Deelnemer en Opdrachtnemer nadere afspraken te maken.
51	Tabblad Prijs voor Producten	Voor welke alle Cisco producten vraagt u tevens om de prijs van een solution supportcontract. Aangezien dergelijke contracten aanbiedt voor verschillende looptijden; voor hoeveel jaar moeten Inschrijvers deze supportcontracten afrijzen?	U dient deze solution support contracten aan te bieden voor de periode gelijk aan de duur van de garantietermijn op de AV-middelen van 24 maanden (zie Bijlage 2, Eis 8.3.3)
52	Bijlage 02 Specificatie van de Prestatie v1.1 hoofdstuk 10.4	U stelt een 5-zal eisen voor de beschikbaarstelling van een webshop voor de Deelnemers, met een uitgebreide specificatie van technische vereisten daarvan in Bijlage 12 van uw aanbestedingsdocumenten. In het PvE stelt u in 17.1.5 vervolgens dat Opdrachtnemer een webshop beschikbaar maakt binnen 2 weken na inwerking treden van de Raamovereenkomst. Het bouwen van een webshop conform uw specifieke vereisten vereist aandacht en tijd, een proces van doorgaans meerdere weken/maanden. De door u genoemde periode van 2 weken na de start van de Raamovereenkomst is voor Inschrijver derhalve niet acceptabel. Wij verzoeken u om deze termijn te verlengen naar 3 maanden na inwerking treden van de Raamovereenkomst. Gaat u hiermee akkoord? En zo nee, wat is uw motivatie hiervoor?	De termijn wordt verlengd naar 45 (kalender)dagen
53	Bijlage 02 Specificatie van de Prestatie v1.1 hoofdstuk 2	U stelt dat Opdrachtnemer per Deelnemer kan voorzien in een uniforme GUI, ongeacht merk en type. Heeft elke Deelnemer reeds een bestaande GUI waar Opdrachtnemer op voort kan borduren? Hoeveel Deelnemers niet? Wij verzoeken u om tevens het het aantal apparaten aan te geven waar deze GUI's op moet worden geïnstalleerd.	Deelnemers van de huidige BESD-AV overeenkomst hebben naast de standaard Cisco GUI een maatwerk GUI in gebruik welke is afgeleid van de Cisco GUI voor optimale herkenbaarheid en gebruikersgemak. De andere deelnemers hebben geen standaard maatwerk GUI. Gezien de ontwikkelingen rondom het gebruik van Microsoft Teams is het niet uit te sluiten dat de maatwerk GUI zal moeten worden aangepast om deze in lijn te krijgen met de Microsoft Teams GUI. Hierover zullen Deelnemers met Opdrachtnemer desgewenst in overleg treden. Deze maatwerk GUI zal naar verwachting alleen betrekking hebben op de Niet-standaard vergaderruimtes aangezien de Standaard vergaderruimtes zullen zijn voorzien van een Cisco of Microsoft Teams GUI, danwel in voorkomende gevallen geen GUI hebben.
54	Bijlage G InvulbladTarieven_v1.1, Tabblad Diensten	In de regels 13 tm 19 vraagt u aan Inschrijvers om kortingspercentages te noteren voor de ruimte types D-A1 tm D-A6. Wij willen u deze zo scherp mogelijk aanbieden. Om dat goed te doen verzoeken wij u om een beschrijving te geven van de apparatuur of AV-oplossingen per ruimte types D-A1 tm D-A6.	Zie antwoord vraag 43.
55	Beschrijvend document 4.3.2.3	4.3.2.3 personele bezetting A) Hierin beschrijft u de kwantitatieve vereisten. Welke kwalitatieve vereisten, expertises en ervaring, wenst u terug te zien en hoe dienen inschrijvers dit aan te tonen? Dient Inschrijver bijvoorbeeld certificeringen zoals VCA vol, Prince 2, Bewijs van Goed gedrag, etc. bij de Inschrijving in te dienen? De termen die nu worden gebruikt zijn multi-terpretabel. Daarom vragen we u om deze nader te specificeren. B) Daarnaast beschrijft u functies voor de realisaties van de audiovisuele oplossingen. Welke aanvullende kwantitatieve en kwalitatieve eisen stelt u aan service medewerkers en hoe dient inschrijver bij de inschrijving aan te tonen dat zij hieraan kan voldoen?	A) Voor de kwalitatieve vereisten is verwezen naar de functieomschrijvingen naar eis 2.4.1 van Bijlage 2. Het aantonen van de minimum aantallen: zie antwoord nummer 3 uit Nvl deel 1 B) De kwantitatieve eisen aan servicemonteurs zijn genoemd in het Beschrijvend document par. 4.3.2.3 (Monteurs 25), de kwalitatieve eisen in Bijlage 2, eis 2.4.1 (Monteurs)
56	Bijlage 02 Specificaties van de Prestaties - Algemeen	"Inschrijver heeft een aantal vragen over de adoptie programma's: A) Hoe gaat u inschrijvers objectief beoordelen op het gebied van het geven van de juiste adoptie programma's? B) Welke eisen stelt u hierbij aan de inschrijver op het gebied van adoptie, ervaring, expertise en bewezen resultaten? C) Moet Inschrijver hierbij denken aan bijvoorbeeld tevredenheidsverklaringen voor adoptie programma's en het beschikken over een of meerdere gecertificeerde trainers?"	Aanbestedende Dienst heeft geen eisen of wensen gesteld ten aanzien van adoptieprogramma's dus in het kader van de inschrijving op deze aanbesteding vindt daar ook geen beoordeling over plaats. Vragen B) en C) zijn daarmee tevens beantwoord.
57	Bijlage 02 Specificaties van de Prestaties - Algemeen	"Inschrijver heeft twee vragen over de integratie van Cisco Webex en Microsoft Teams: A) Hoe kijkt u aan tegen het gebruik van Cisco Webex en Microsoft Teams en de integratie van deze twee platformen, in het kader van kennis en relevante ervaring met de Rijksvideobrug? B) Op welke wijze dient Inschrijver bij de inschrijver aan te tonen dat deze expertise aanwezig is?"	In antwoord op uw eerste vraag: De Rijksvideobrug is de afgeplanoed jaren geïmplementeerd naar het Rijksdienst Video Collaboration Platform (RVCP). De dienst die hierop geleverd wordt is de Rijksvideodienst. Deze levert geen brugfunctionaliteit meer, maar is een video collaboration dienst (video conferencing, telefonie en samenwerkingstooling). Wel zijn er integraties tussen de Webex omgeving en andere omgevingen, waaronder M365. De Rijksvideobrug maakt daarbij als zodanig geen onderdeel uit van deze aanbesteding. Strategie en uitvoering van de integratie tussen Cisco Webex en Microsoft Teams vindt op dit moment vooral daar plaats. In algemene zin ziet de AanbestedendeDienst een toename van samenwerking tussen Cisco en Microsoft om de user experience te optimaliseren. Het antwoord op uw tweede vraag is dat gezien de Rijksvideobrug als zodanig geen onderdeel is van deze aanbesteding en expertise en de strategie en uitvoering van de integratie tussen Cisco Webex en Microsoft Teams op dit moment vooral daar plaatsvindt, dat specifieke expertise bij Inschrijvers niet relevant is en dus ook niet hoeft te worden aangegeven.
58	Bijlage 02 Specificaties van de Prestaties - Algemeen	"Directe toegang tot de toeleverancier/producten van de AV-middelen is voor de Deelnemers belangrijk omdat ontwikkelingen in de markt snel gaan. Op deze wijze wordt een totaal beeld van de beschikbare marktoplossingen beter geborgd. Standaardisatie, zowel in bouwstenen als totaal systemen, levert veel voordelen op waaronder: een lagere prijs, minder fouten bij implementatie, grotere herkenbaarheid van de Grafical User Interface (GUI) voor de gebruiker, lagere beheerlast, etc. De Deelnemers willen de mogelijkheid hebben om te standaardiseren in de look and feel van de gebruikers interface. Hoe borgt u dat de ontwikkeling hiervan door inschrijver met de juiste ontwerpparameters uitgevoerd gaat worden? Zoals het gebruikersperspectief, de wijze van navigeren in de GUI en het gebruik van logische "bedieningspaden" en iconen. Dient Inschrijver bijvoorbeeld de eigen inzet van grafische en UI ontwerpen ten aanzien van de ontwikkeling van de GUI in een referentie aan te tonen?"	Nee, Inschrijver heeft de eigen inzet van grafische en UI ontwerpen ten aanzien van de ontwikkeling van de GUI niet in een referentie aan te tonen. Borging van de juiste ontwerpparameters zoals dat noemt zit hem naar de mening van de aanbestedende dienst vooral in dat Deelnemers directe toegang hebben tot de toeleverancier/producten van de AV-middelen hebben om zodoende de binnen de Deelnemers aanwezige kennis op peil te houden en als een goede sparringspartner te kunnen fungeren van Opdrachtnemer.
59	Prijsblad	Inschrijver heeft twee vragen over de categorie (Touch) beeldschermen. A) De hierin beschreven specificaties zijn niet standaard in de AV-markt. Bijvoorbeeld de aanwezigheid van USB-C met power 65 watt, is niet aanwezig bij de product line-up van de 5 grootste fabrikanten van professionele AV displays. Hiermee wordt de markt beperkt tot mogelijk maar een enkele fabrikant. Wij verzoeken u deze detail specificaties te laten vervallen. Gaat u hiermee akkoord? B) Zo nee, kunt u dan aangeven welke en hoeveel fabrikanten vanuit de professionele display lijnen hier wel aan voldoen?	A) De eis van USB-C met power 65 Watt vervalt B) Zie antwoord A
60	Bijlage F	Inschrijver heeft drie vragen over de eis 16.2.1 TCO Certified A) Criteria is niet gebruikelijk in de AV industrie. Deze criteria zijn meer van toepassing in de IT industrie, bijvoorbeeld voor laptops of table top displays voor computing. Daarom verzoeken wij u deze wens te laten vervallen. Is dat akkoord? B) Zo nee, hoe kan inschrijver hier dan wel aan voldoen? C) Kunt u voorbeelden geven welke fabrikanten dit dan hebben in de AV industrie?	Aanbestedende Dienst begrijpt uw vraagstelling, gaat er in dit geval vanuit dat u refereert naar W.16.2.1 en heeft naar aanleiding van uw opmerkingen besloten om W.16.2.1 te laten vervallen en de bijbehorende punten te herverdelen over W.16.2.3, W.16.2.4 en W.16.2.5. Zie hiervoor Bijlage 02 – Specificatie van de prestatie IWR2023 AV-middelen en bijbehorende diensten v1.2 en IWR2023_AVmiddelen_Bijlage F Invulformulier wensen_v1.1.
61	Prijsblad	De opdracht kent verschillende Deelnemersgroepen per perceel. Wij voorzien dat daardoor het kostenniveau en de ondernemersrisico's per perceel anders zijn en gaan ervan uit dat het mogelijk is om per perceel een gedifferentieerd aanbod in te dienen. Kunt u dit bevestigen?	Ja dat is toegestaan. Dat wil zeggen dat het is toegestaan om per betreffend Perceel een separate Bijlage F (Invulformulier Wensen) en een Bijlage G (Invulformulier Tarieven) in te dienen mits duidelijk wordt vermeld welk formulier voor welk perceel geldt.
62	Beschrijvend document 1.7	Om een afgewogen besluit te kunnen nemen welk perceel het voorkeursperceel van inschrijver is, zijn een aantal gegevens essentieel om deze afweging te kunnen maken. Kunt u inzichtelijk maken per onderdeelmerk van het kernassortiment hoeveel hiervan aanwezig is en bij welke deelnemers?	Zie antwoord 26 Nvl deel 1, 1e subantwoord.

63		Bijlage G.1. Inschrijver begrijpt niet wat bedoeld wordt met "vormvrije open begroting", in relatie met de bijlage G. Kunt u nader toelichten wat hier van inschrijver verwacht wordt?	In Bijlage G, tab Tarieflijst Diensten wordt o.a. het volgende gevraagd: <i>Inschrijver voegt bij zijn Inschrijving een open begroting toe in een separate en vormvrije Bijlage G.1 waarin hij de kosten van elke inrichting dan wel verhuizing/ontmanteling van een Standaard Vergaderruimte type A,B,C en D gedetailleerd begroot, waaronder het aantal begrote uren per soort Personeelslid. De calculatie is daarbij gebaseerd op de in deze tab Tarieflijst Diensten genoemde maximale uurtarieven (lagere uurtarieven zijn tijdens uitvoering van de Opdracht bij het uitbrengen van een Nadere offerte ultraard toegestaan) per soort Personeelslid.</i> In de tab Tarieflijst Diensten wordt o.a. een Netto tarief gevraagd (door een kortingspercentage in te vullen) per Standaard Vergaderruimte. In de als Bijlage G.1 door Inschrijver bij zijn inschrijving toe te voegen Bijlage G.1 geeft Inschrijver een calculatie weer op welke wijze hij tot het betreffende kortingspercentage (en daarmee Netto bedrag) komt, gebaseerd op de genoemde uurtarieven.
64	Prisblad	"Het minimum aantal is een aanspraak." Inschrijver ziet hier graag de volgende aanvulling aan toegevoegd: "Het betreft een mogelijke aanspraak. Uitsluitend en alleen als daar daadwerkelijk een terecht aanleiding toe is." Is deze aanvulling akkoord? Zo nee, wilt u dat uw standpunt hieromtrent verduidelijken?	Nee, die aanvulling is niet akkoord want het voorstel omvat naar oordeel van Aanbestedende Dienst te abstracte en slecht toepasbare termen. Aanbestedende Dienst ziet geen aanleiding aanpassingen te doen op deze geschiktheidsels.
65	Nvl vraag 2	Inschrijver kan bijlage I Verklaring Personele Bezetting niet terugvinden op TenderNed. Wilt u deze bijlage alsnog beschikbaar stellen?	Die lijkt er inderdaad niet bij te zitten, excuus hiervoor. De Bijlage wordt alsnog geupload op Tendermed gelijk met deze Nvl deel 2.
66	Nvl vraag 3	Inschrijver komt twee scores methodieken tegen bij Ecovadis. Men spreekt over brons, zilver, goud en platinum, zoals in de zakelijke markt zichtbaar en gebruikelijk is. Gelijktijdig wordt er gesproken over Good, Advanced en Outstanding. Wat is het onderscheid tussen deze score methodieken en welke methodiek is leidend binnen deze aanbesteding? En waar vindt inschrijver exact deze informatie?	Aanbestedende Dienst maakt gebruik van de daadwerkelijke Ecovadis scorecard conform de de vijf prestatie niveaus gebaseerd Insufficient, Partial, Good, Advanced, Outstanding en de onderliggende scores van 0-100. De labelling die gebruikt wordt ten aanzien van het medaille programma is niet van toepassing op deze aanbesteding, dit is bedoeld als publicitair communicatiemiddel voor aan Ecovadis deelnemende organisaties en is voor Aanbestedende Dienst niet relevant. Voor meer informatie hierover verwijzen wij u naar Ecovadis en er staan tevens hyperlinks in de eisen en wensen.
67	Bijlage F, wens 16.1.1 t/m 16.1.4	De hoogste puntenscore wordt behaald als inschrijver producten levert van Fabrikanten met Ecovadis outstanding of hoger. Sommige fabrikanten die producten uit het kernassortiment leveren, bezitten geen Outstanding score. Gaat aanbestedende dienst akkoord dat inschrijver kiest voor een fabrikant met een Outstanding score die geen producten uit het kernassortiment maar een gelijkwaardig product levert om deze score te verantwoorden? Zo nee, hoe kan inschrijver dan op een realistische wijze deze score behalen als er door aanbestedende dienst toch gevraagd wordt om producten van de fabrikanten niet voldoen aan de gestelde eisen?	Aanbestedende Dienst begrijpt uw vraagstelling en heeft naar aanleiding van uw opmerkingen besloten om: a) W.16.1.4 te laten vervallen en de bijbehorende punten te herverdelen over W.16.1.1, W.16.1.2 en W.16.1.3. b) de Ecovadis score voor fabrikanten niet van toepassing te laten zijn op de categorie "Overig" van het kernassortiment. Zie wijzigingen in de herziene Bijlage 02 – Specificatie van de prestatie IWR2023 AV-middelen en bijbehorende diensten v1.2, IWR2023_AVmiddelen_Bijlage F Invulformulier wensen_v1.1 en Bijlage 35 – Kernassortiment IWR2023 AV-middelen en Diensten v1.2 (categorie Overig).
68	Bijlage F wens 16.1.4	Ten vast kortingspercentage in combinatie met een mogelijke verhoging van 3% is niet realistisch en haalbaar. U neemt hiermee inschrijver in de tang en dwingt inschrijver tot enorme bedrijfsrisico's. Een voorbeeld, Product x kost nu bruto 1000 euro. Inschrijver geeft een korting van 10%. Netto is dat 900 euro. Het nieuwe model van het product, nu x1, kost 1500 euro. Het is onduidelijk wat dan de netto prijs wordt. Met de door u voorgestelde methode komt inschrijver in de problemen omdat de brutoprijzen meer dan 3% (kunnen) afwijken in de nieuwe modellenlijnen. Als u vraagt om deze risico's in te calculeren in de huidige uitvaart, ontstaat de volgende situatie: Inschrijver calculeert mogelijke risico's in zich wellicht niet voordoen en de inschrijfprijs wordt onnodig hoog. A) Is het mogelijk om de bruto prijs de prijs betreft die de fabrikant op dat moment aanbiedt? En dan de kortingspercentages die bij inschrijving afgegeven zijn, ook in de toekomstige situatie gestand te doen? Het gevolg van deze methode is dat de aanbestedende dienst de bruto prijzen verifieerbaar heeft en dat inschrijver marktconform aan kan blijven bieden. Gaat u akkoord met het voorgestelde? B) Zo nee, welke methode stelt u voor om deze toekomstige risico's transparant en beheersbaar te houden?	A) Uw voorbeeld heeft dan betrekking op een Product waarvan geen officiële catalogusprijs bekend is. Want als die wel bekend is mag die (nieuwe) Catalogusprijs worden toegepast, alleen geldt er wel een beperking op het aantal maal dat een Catalogusprijs per jaar mag worden aangepast voor deze Raamovereenkomst. Dus uw voorbeeld gaat over een Product waarvoor geen officiële Catalogusprijs bekend is. Dan heeft u geen kortingspercentage ingevuld maar direct een Netto prijs (in kolom H). Het is Opdrachtnemer toegestaan voor die gevallen de betreffende Netto prijs van een product aan te passen onder de voorwaarde dat Opdrachtnemer alsdan (bij de betreffende Opdrachtverzekering) naar oordeel van de Opdrachtgever voldoende transparant maakt wat de oorzaak is van de Netto prijs aanpassing. Aanpassing van de betreffende Netto prijs is alsdan alleen toegestaan na voorafgaand akkoord van de Opdrachtgever B) We zijn tegemoetgekomen aan uw vraag en daarmee is vraag B) niet meer relevant.
69	Nvl vraag 18	De nettoprijzen worden jaarlijks aangepast. Voor personeel dat uitgevraagd wordt, stellen wij de jaarlijkse CBS aanpassing voor, zoals dat binnen het Rijk gebruikelijk is. Bijvoorbeeld bij personeel in de zakelijke en ICT dienstverlening. Gaat u akkoord met deze toevoeging? Zo niet, kunt u maken van deze nader toelichten?	In Bijlage 02 Specificaties van de Prestatie is in eis 2.8.9 (en de daarbij horende tekst daaronder) reeds de CBS-index opgenomen voor de Tarieven voor Diensten
70	Nvl vraag 18	U stelt dat het toegestaan is om bij een bestellen van een bepaald merk ook gelijkwaardige alternatieven aan te bieden. Dat betekent dat als er een product uit het kernassortiment, of daarbuiten besteld wordt, er een alternatief aangeboden kan worden dat vervolgens ook afgenomen gaat worden. Het gevolg is een wildgroei aan oplossingen die onmogelijk te beheren valt. Waarbij het uniformeren voor de gebruiker een onmogelijke opgave gaat worden. A) Betreft dat er ook alternatieven voor het kernassortiment mogen worden aangeboden? B) Hoe ziet u deze alternatieven in het kader van beheerbaarheid, serviceverlening en dergelijke? C) Uw antwoord geeft aan dat het geen probleem is dat er binnen een Rijks pand een veelheid aan soorten en merken AV middelen aanwezig mag zijn. Wilt u dit nader toelichten?	A) Ja dat mag, echter Deelnemers hebben de vrijheid om al dan niet gebruik te maken van deze alternatieve aanbieding. B) De Aanbestedende dienst onderkent uw opmerkingen en het is dan ook aan Deelnemer om mede op basis van het advies van de Opdrachtnemer haar eigen afweging te maken. C) De Aanbestedende dienst herkent zich niet in de kwalificatie "geen probleem". Wel erkent zij uw opmerkingen zoals genoemd onder vraag B en stelt zij nogmaals dat het aan Deelnemer is om mede op basis van het advies van de Opdrachtnemer haar eigen afweging te maken.
71	Nvl vraag 23	U vraagt diverse service levels en incident afhandelingen uit. Daarnaast garantie afhandelingen en reparatie en onderhoud werkzaamheden. A) Op basis van welke aspecten kunnen deze service levels geprijsd worden? B) Betreffen de service levels bestaande of alleen nieuwe apparatuur? C) Als het bestaande apparatuur betreft, heeft inschrijver inzicht nodig van aantallen, merken, types en locaties waar deze gemonteerd zijn. Wilt u deze informatie aanleveren? D) Als het nieuwe apparatuur betreft, dan is een inschatting van aantallen en locaties waar deze geplaatst gaat worden belangrijk. Wilt u deze aanleveren?	A) De eisen die ten aanzien van een Servicedesk, Incidentafhandeling en Garantieafhandeling gelden, zijn opgenomen in Bijlage 2, hoofdstuk 8. De kosten voor het voldoen aan deze eisen zijn verwerkt in de door inschrijver ingevulde Tarieven (voor Diensten of voor Producten, dat is aan inschrijver zelf). Er zijn geen separate prijsselementen opgenomen waarin inschrijver deze kosten separaat kan begrijpen. Dit echter met uitzondering van de service&supporttarieven voor de Cisco producten (zie eis 8.3.2). Deze tarieven kunnen wel separaat worden bijgesteld en zijn opgenomen in de Prijs voor Producten bij de Cisco producten B) Nieuw door Opdrachtnemer te leveren AV-middelen C) De beschrijving van het evt. onderhoud van het bestaande AV-middel (installatie) beschrijft in het kader van een evt. te verstrekken Nadere oproep dan wel Nadere oproep tot mededinging van een Deelnemer. De betreffende aantallen, merken etc. worden alsdan in de betreffende Nadere oproep bekend gemaakt. D) Het is juist het karakter van een Raamovereenkomst dat op voorhand niet duidelijk is wat exact de bestelbehoefte van de Deelnemers is, dus het is niet mogelijk vooraf op te geven hoeveel, van wat, wanneer, door welke Deelnemer, waar en voor hoe lang gaat worden besteld.
72	Bijlage 02, 1.5 Uitgangspunt 7	Inschrijver heeft 3 vragen over het centraal beheerplatform. A) Wordt er hetzelfde platform bij alle deelnemers gebruikt? B) Zo nee, welk platform wordt er per deelnemer gebruikt? C) Wat is de infrastructuur hiervan?	A) Nee, niet alle Deelnemers hebben reeds een beheerplatform. B) De Belastingdienst, SSC-ICT en DICTU maken gebruik van Cisco Control Hub. Deelnemer JIO maakt gebruik van Poly lens. Rijkswatersstaat maakt gebruik van de MS365 beheertooling, inclusief de Teams admin portal waar device management is ondergebracht. Dit betreft dus applicatiemanagement van de Microsoft Teams Room applicaties in het geval van Teams Room hardware (zoals Neat boards). Aanvullend kan per Fabrikant gebruik gemaakt worden van een portal specifiek voor hardware beheer (Neat Pulse, Poly Lens, etc). De overige Deelnemers hebben nog geen beheerplatform. C) Alle platformen zijn cloud gebaseerd.
73	Bijlage 02, 1.5 Uitgangspunt 7	Heeft inschrijver juist begrepen dat nieuw te leveren AV middelen op een beheerplatform aangesloten moet gaan worden? Zo ja, dan heeft inschrijver de volgende vervolgvragen: A) Welke kennis en ervaring heeft inschrijver hiervoor nodig? B) Heeft aanbestedende dienst er behoefte aan dat inschrijver kenbaar maakt dat deze kennis aanwezig is? C) Zo ja, op welke wijze wilt u dit aangetoond hebben?	A) Deelnemers welke momenteel een beheerplatform in gebruik hebben beschikken zelf over ruim voldoende expertise en ervaring. Er gelden dus geen specifieke kennis en ervaringspecificaties voor inschrijver m.b.t. dit beheerplatform. B) en C) Nee, u hoeft de expertise niet kenbaar te maken en ook niet aan te tonen. Er worden geen aanvullende referentie eisen gesteld.
74	Prijs blad, uurtarieven personeelsleden	U vraagt hier 6 profielen uit van personeelsleden. Uit onze markt ervaring is gebleken dat bijvoorbeeld de rol van consultant op diverse niveaus wordt ingeroepen. A) Hoe gaat u om met specifieke gevraagde expertise en kennis over bijvoorbeeld AV- specials die niet binnen deze 6 profielen passen? Is het bijvoorbeeld mogelijk om hier dan een aparte offerte te goedkeuring aan te bieden? B) Zo nee, wat is uw zienswijze hierop en welke werkwijze stelt u voor?	Omdat u in uw vraag geen nadere voorbeelden of toelichting geeft waarom gevraagde expertise niet binnen de 6 genoemde profielen zou passen, is het voor aanbestedende dienst niet mogelijk om een eenduidig antwoord te geven op het eerste deel van uw vraag. Mogelijk doet u op expertise op het gebied van meubilair/interieur, akoestiek of verlichting? Aanbestedende Dienst is in beginsel van mening dat de specifieke expertise dan valt onder het meest passende Uurtarief, in het geval van genoemde expertises die van Consultant. Waar van toepassing zal in overleg tussen Deelnemers en Opdrachtnemer afwijkende voorwaarden worden opgenomen in de Nadere offerteaanvraag.
75	Beschrijvend document, 1.3.2	Binnen de scope valt bijvoorbeeld onderhoud en beheer en Narrowcasting. U vraagt geen enkele expertise op dit vlak. A) Op welke wijze verwacht u van inschrijver kennis en ervaring op dit vlak? B) Hoe wenst u dat inschrijvers dit aantonen bij de inschrijving?	Aanbestedende dienst heeft er voor gekozen om de belangrijkste kerncompetenties op te nemen in het Beschrijvend document. Narrowcasting wordt binnen de Deelnemers als geheel nog slechts beperkt toegepast en is daarom niet als kerncompetentie opgenomen. Expertise op hardware zoals monitoren wordt geacht breed bij gegadigden aanwezig te zijn. Expertise van de CMS systemen bevindt zich indien van toepassing bij de Deelnemers, dan wel worden betrokkenen rechtstreeks bij de toeleverancier/producent van de Narrowcasting oplossing betrokken.
76	Algemeen	Een ontwikkeling in de AV markt is bijvoorbeeld het gebruik van indoor LED. A) Inschrijver ziet in de aanbesteding geen wens voor aanbestedende dienst om geïnformeerd te blijven aangaande nieuwe markt ontwikkelingen. Is dat juist? B) Zo ja, hoe ziet u dit uitgevoerd worden in het kader van deze uitvaart?	Aanbestedende dienst heeft er voor gekozen om de belangrijkste kerncompetenties op te nemen in het Beschrijvend document. Kennis en ervaring op het gebied ziet de aanbestedende dienst niet als een kerncompetentie, temeer fabrikanten van dergelijke oplossingen veelal pre-sales en installatiesupport leveren. Zoals in het antwoord op vraag 58 al aangegeven is de borging van nieuw over nieuwe ontwikkelingen naar de mening van de aanbestedende dienst vooral ook gelegen in het feit dat Deelnemers directe toegang hebben tot de toeleverancier/producent van de AV-middelen om zodoende de binnen de Deelnemers aanwezige kennis op peil te houden en als een goede sparringpartner te kunnen fungeren van Opdrachtnemer. Aanbestedende dienst heeft daarom geen specifieke wensen ten aanzien van indoor LED geformuleerd en u hoeft kennis en ervaring dan ook niet specifiek aan te tonen bij inschrijving.
77	Bijlage 02, punt 7 Online Portal	Inschrijver heeft tijd nodig om e.a. op te zetten aangaande een online portal. Niet iedere inschrijver heeft hetzelfde ontwikkelingsniveau voor wat betreft hetgeen u vraagt in dit Online Portal. A) Om voor iedere inschrijver gelijke kansen te bieden, en de kans te krijgen om het door u gewenste portaal te realiseren, vragen wij bij eis 7.1.1 de inrichtingstijd ter verleningen naar minimaal 90 of liever nog 120 dagen. Waarbij binnen deze periode, de beschikbare functionaliteiten online gebracht kunnen worden. Is dit akkoord? B) Zo nee, wat is hierbij uw motivatie om alleen partijen uit te nodigen die dit al gerealiseerd hebben?	Zie antwoord 52
78	Bijlage H	Bijlage H Aanbiedingsbrief is niet aanwezig in de documenten. A) Heeft inschrijver juist begrepen dat er voor deze bijlage geen vormvereisten gelden en dat er geen format beschikbaar is gesteld en dat inschrijver deze bijlage zelf mag bijvoegen? B) Zo nee, kunt u aangeven hoe u de aanbiedingsbrief aangeleverd wilt krijgen?	A) Correct B) Niet van toepassing
79	Bijlage G Invulformulier tarieven, Categorie (touch)beeldscherm	Na grondig onderzoek stellen wij dat de eisen voor kernassortiment monitoren, bijvoorbeeld B32 en B43, dermate afwijken van de huidige standaarden in de (AV) markt en vragen wij de aanbestedende dienst de eisen aan te passen. Er lijkt geen/één merk en type te voldoen aan deze specifieke merk. Het betreft: Energielabel F en USB-C met 65W). Er zijn wel fabrikanten met energie label G. USB-C komt niet voor in de professionele lijnen binnen de AV markt. Wij verzoeken u hiernaar nader onderzoek te doen naar de eisen die hiervoor gesteld zijn. En op grond daarvan de eisen aan te passen naar de markstandaarden voor de AV industrie.	Akkoord, zie herziene eis F.16.2.11 in Bijlage 02 – Specificatie van de prestatie IWR2023 AV-middelen en bijbehorende diensten v1.2 en Bijlage 35 – Kernassortiment IWR2023 AV-middelen en Diensten v1.2.
80	Bijlage 2	De door u gestelde wensen in bijlage 2, specificatie van de Prestatie, stimuleert u de markt om duurzaamheid een boost te geven. Op zeer korte termijn komen er displays op de markt die wel voldoen aan de meeste gestelde eisen. Is het mogelijk om deze displays al aan te bieden in dit kernassortiment? Zo nee, welke mogelijkheden ziet u om deze kennis toch in deze uitvaart in te kunnen zetten?	Nee, op moment van inschrijving dient u uit te gaan van de gevraagde producten in het Kernassortiment. Aanpassing van Producten in het Kernassortiment (waaronder Logische opvolgers) na contractering is na voorafgaande goedkeuring van CCM bespreekbaar.
81	Bijlage G Invulformulier tarieven, Categorie (touch)beeldscherm	Bij 875 en 886 wordt 'USB' genoemd, het lijkt erop dat de 'C' is weggevalen/vergeten. Kunt u dit bevestigen?	Dat is correct. Dit betreft een USB-C poort, maar deze eis is komen te vervallen

108	Beschrijvend document 1.3.2 built a en beschrijven document en eis E 2.5.6.16 en E 2.5.6.7 (punt 31 en 35)	Heeft inschrijver juist begrepen dat AV meubilair moet voldoen aan bijvoorbeeld circulaire aspecten? Denk hierbij bijvoorbeeld aan gebruik maken van FSC hout?	Zie antwoord vraag 105.
109	Bijlage F	De kwaliteit van de inschrijver op deze aanbesteding is nu gewat in het noteren van C of NC. Er is geen mogelijkheid om bijvoorbeeld een Casus uit te werken waaruit de kwalitatieve expertise blijkt. Inschrijver raad Aanbestedende Dienst aan om dit wel onderdeel te maken van de beoordeling van de kwalitatieve gunningscriteria. Indien u hier niet mee akkoord gaat, op welke wijze toetst u een borging van expertise, kwaliteit in uitvoering, de aanwezigheid van het juiste kennisniveau, de wijze waarop service en onderhoud georganiseerd is en de advisering uit de inschrijver?	Zie antwoord vraag 114.De kwalitatieve expertise hebben we vervat in de eisen zoals opgenomen Bijlage 02 Specificaties van de Prestatie.
110	Beschrijvend document 3.2.2	Voor de aanbesteding IW2023[Werkshardware]IOS, iPadOS & MacOS devices (incl. optionele accessoires en diensten) willen wij de markt uitdagen om extra impact te realiseren op de volgende aandachtsgebieden: [...] Dient dit als voorbeeld of bedoelt u hier dat de onderhavige aanbesteding ook volledig moet voldoen aan hetgeen u beschrijft?	Dit is een foutieve verwijzing. Uiteraard had hier moeten staan: Voor deze aanbesteding IW2023 AV-middelen.....". Dit is inmiddels aangepast in het Beschrijvend document versie 1.2.
111	Algemeen	Volgens het gelijkheidsbeginsel moeten partijen gelijke kansen krijgen. Door te kiezen voor specifieke certificeringen (o.a. TCO) en specificaties te geven van merken (bv. specificaties van iYama-beeldschermen waar geen enkele andere fabrikant aan kan voldoen) die vooral in de IT-branches gebruikelijk zijn en niet in de AV-branches, staan deze laatste marktpartijen al direct op achterstand. De dienstverleningsaspecten aan binnin partijen in de AV-branches zijn onderscheiden, komen niet terug in de kwalitatieve aanvraag terwyl ze wel significant onderdeel van de opdracht zijn. Al met al doet het vermoeden dat er een duidelijke voorkeur is voor partijen met een specifiek profiel (IT-partijen/hardware leveranciers) terwijl ook andere partijen deze opdracht goed kunnen uitvoeren (AV-branches). We zijn dan ook van mening dat deze aanvraag geen recht doet aan het gelijkheidsbeginsel binnen de Aanbestedingswet en verzoeken u gunningscriteria op te stellen waarbij beide (sub)branches gelijke kansen hebben. Bijvoorbeeld door ook dienstverlenings-/ innovatieve aspecten te waarderen als gunningscriterium. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, dan horen we graag uw argumenten waarom deze aanvraag wel past binnen het gelijkheidsbeginsel.	Aanbestedende Dienst gaat hier niet mee akkoord en ziet geen grond uw vermoedens te bevestigen en daarmee ook niet aan uw stelling dat er sprake is van het geen recht doen aan het gelijkheidsbeginsel.
112	Prijsblad	Een aanbestedende dienst mag binnen de Aanbestedingswet niet enkel specifieke merken eisen, tenzij daar een logische grond voor is. In het prijsblad worden diverse merken uitgevraagd of specificaties die maar door één fabrikant geleverd kunnen worden. Op basis van welke grond acht u het in dit geval acceptabel om specifieke merken/ producten uit te vragen in plaats van functionele specificaties waar meerdere merken/ producten aan kunnen voldoen?	In lijn met vraag en antwoord 23 van NvI deel 1: In deze aanbesteding wordt voor een groot aantal soorten AV-middelen diverse merken uitgevraagd. Het is aan de Deelnemers om onder de gesloten Raamovereenkomsten het gewenste Product en/of Dienst te bestellen. Aanbestedende Dienst gaat ervan uit (ook na gehouden marktconsultatie) dat er voldoende concurrentie kan plaatsvinden tussen marktpartijen om deze gevraagde Producten van specifieke merken te kunnen aanbieden. Veel Deelnemers beschikken reeds over een behoorlijke installed base van bepaalde merken en hebben veel efficiency voordelen in geval zij deze merken kunnen bestellen indien zij dat wensen. Daarbij geldt dat het bij een concrete bestelling van een bepaald merk uit het Kernassortiment zoals deze beprjyd is door de Opdrachtnemer, altijd is toegestaan voor Opdrachtnemer om, naast de Nadere offerte voor de gevraagde Producten van een specifiek merk, tevens gelijkwaardige alternatieven [zie hiervoor antwoord 23 van NvI deel1] aan te bieden. Tenlotte geldt dat naast de Producten uit het Kernassortiment, soms van specifieke merken, ook bestellingen zullen plaatsvinden van niet benoemde merken (die niet behoren tot het Kernassortiment). Aanbestedende Dienst meent hiermee voldoende mogelijkheden voor de marktpartijen te organiseren om concurrerende aanbiedingen te doen.
113	Algemeen	Volgens het proportionaliteitsbeginsel moeten gunningscriteria in verhouding staan tot de aard en complexiteit van de opdracht. Dienstverleningsaspecten zijn in veel gevallen en bij veel Deelnemers van groot belang voor het operationele resultaat van deze aanbesteding. En binnen deze opdracht is geregeld sprake van complexe/ innovatieve diensten, specials, complexe implementaties/ projecten met een groot operationeel en financieel afbreukrisico. Het bevreemdt ons zeer dat deze helemaal geen onderdeel van de kwalitatieve gunningscriteria zijn. Op deze manier worden onterecht partijen die sterk zijn in deze dienstverleningsaspecten benadeeld (partijen in de AV-branches) en partijen die vooral producten leveren (hardware leveranciers) bevoordeeld. Dit is in strijd met de Aanbestedingswet. We verzoeken u daarom om gunningscriteria op te stellen die recht doen aan de totale aard, scope en complexiteit van de opdracht. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, dan horen we graag uw argumenten waarom deze aanvraag wel past binnen het proportionaliteitsbeginsel.	Aanbestedende Dienst gaat hier niet mee akkoord en ziet geen grond uw stelling te bevestigen dat de gekozen kwalitatieve gunningscriteria in strijd zijn met de Aanbestedingswet en specifiek dat ze in strijd zouden zijn met het proportionaliteitsbeginsel. De kwaliteit van de door Aanbestedende Dienst en haar Deelnemers gewenste Producten en Diensten is bewust en met grote zorgvuldigheid beschreven in Bijlage 02 Specificaties van de Prestatie en waarborgen reeds de kwalitatieve eisen op bijvoorbeeld het gebied van techniek, kennis, service en ondersteuning. Dit op een wijze die naar de mening van Aanbestedende Dienst in juiste verhouding staat tot de inhoud van de opdracht. Vervolgens zijn de kwalitatieve gunningcriteria gebruikt om richting te geven aan de duurzaamheidsambities van de Rijksoverheid. De reden dat wensen op het gebied van MVO een dusdanige weging kennen, is vanwege het feit dat dit element in deze aanbesteding en markt voor Aanbestedende Dienst en haar Deelnemers het meest relevante vermogen creëert naast prijsstelling en tevens zorg draagt voor het creëren van maatschappelijke waarde conform de doelstellingen van de Rijksoverheid.
114	Algemeen	Onderstaande twee aspecten van uw aanvraag zijn ons inziens niet in lijn met het gelijkheidsbeginsel: 1. U hangt binnen deze opdracht dusdanig veel gewicht aan zeer specifieke duurzaamheidsaspecten, dat partijen die in het verleden voor deze 'duurzaamheidsroute' hebben gekozen zwaar in het voordeel zijn. Zij hoeven namelijk wel minder investeringen te doen (en dus minder kosten in de tarieven te verdisconteren). 2. Partijen die in het verleden al met de certificeringen die u aanvraagt hebben overziet goed welke investeringen er nodig zijn om dit te halen en hoger niveau te halen en hoe realistisch dit is. Voorbeeld: partijen die in het verleden al eens een EcoVadis audit hebben gedaan begrijpen beter wat hierbij komt kijken en wat ervoor nodig is om hoe realistisch het is om binnen bepaalde tijd een bepaald niveau te halen. Voor andere partijen is lastig om dit binnen de tijd dat deze aanbesteding loopt goed in te schatten. Tegelijkertijd hangt er zoveel gewicht aan deze aspecten, dat partijen bijna gedwongen worden om erin mee te gaan om kans te maken. In combinatie met de hoge boetes uit het 'Service credit regime' van Bijlage 11 dwingt u marktpartijen daar min of meer mee een hoog ondernemersrisico te nemen, als ze willen meedingen naar de opdracht. Omdat deze situatie niet alleen gaat om een enkele, maar om een groot deel van de potentiële gegadigden voor deze opdracht, maakt u de opdracht onterecht voor een klein deel van de gegadigden interessanter/ minder risicovol. We verzoeken u daarom om de mogelijkheid te bieden om ook met alternatieve 'duurzaamheidsroutes', waarbij aantoonbaar een vergelijkbaar duurzaamheidsresultaat wordt bereikt, punten te verdienen. En daarnaast de mogelijkheid te bieden om punten te verdienen met andere relevante onderdelen binnen de opdracht dan duurzaamheid en prijs. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, dan horen we graag uw argumenten waarom deze aanvraag wel past binnen het gelijkheidsbeginsel.	Aanbestedende Dienst gaat niet akkoord. Zie hiervoor tevens het antwoord op vraag 14. Inherent aan een vrije markt is dat er altijd verschillen zijn tussen ondernemingen, afhankelijk van de commerciële en maatschappelijke strategie welke deze ondernemingen hanteren. Het is in dit geval echter niet de bedoeling dat de minimale inspanning van een deel van de (Europese) markt op gebied van duurzaamheid, de maximale prestatie gaat bepalen ten nadele van het innovatieve en ambitieuzere deel van de ondernemingen. Al deze belangen zijn meegewogen in deze aanbesteding en met de huidige systematiek is er meer dan voldoende marktwerking, zonder afbreuk te doen aan de toegankelijkheid. De reden dat wensen op het gebied van MVO een dusdanige weging kennen, is vanwege het feit dat dit element in deze aanbesteding en markt voor Aanbestedende Dienst en haar Deelnemers het meest relevante vermogen creëert naast prijsstelling en tevens zorg draagt voor het creëren van maatschappelijke waarde conform de doelstellingen van de Rijksoverheid. Door de wensen als SMART te formuleren en te koppelen aan een binair objectieve beoordelingsstelsysteem en diverse niveaus service credits, wordt gewaarborgd dat organisaties niet manipuleren en/of strategisch inschrijven en dwingt het inschrijvers om een weloverwogen realistische inschrijving in te dienen. Tevens is op voorhand duidelijk aan welke Prestatie inschrijver tijdens de uitvoering van de opdracht concreet en meetbaar moet voldoen en op wordt beoordeeld. Uw stelling dat het "om een groot deel van de potentiële gegadigden voor deze opdracht" gaat vindt Aanbestedende Dienst suggestief en lijkt met name vanuit commercieel belang gedreven en niet op feitelijke kennis gebaseerd. Immers u heeft geen gedetailleerde inzage in de bedrijfsvoering van uw concurrenten. Daarnaast willen we u er op wijzen dat investeringen door inschrijvers verdisconteerd kunnen worden over meerdere opdrachtgevers en niet per definitie doorberekend worden in de kosten voor een specifieke opdracht (dit uiteraard naar eigen bedrijfs-economisch inzicht en afweging van inschrijvers). Zie ook antwoord 111.
115	NvI vraag 21	Eis 16.2.1 De TCO certificering is gebruikelijk in de IT-branches maar niet in de AV-branches. In de opsomming op www.tco-certified.com treft u opsomming van IT-producten die hier onder vallen aan. Zoals headsets, notebooks, servers en smartphones. De displays in deze opsomming betreffen professionele AV-displays. Ook de merken genoemd in deze opsomming bevatten bijvoorbeeld geen Cisco, NEAT, Poly en dergelijke, zoals opgenomen in uw eigen kernassortiment. Wij verzoeken u derhalve om deze wens te laten vervallen. Mede omdat het niet van toepassing is binnen deze aanvraag. Gaat u hiermee akkoord? Zo nee, kunt u nader toelichten hoe deze eis proportioneel is in relatie tot het uitgevraagde kernassortiment?	Zie antwoord vraag 60.
116	Specificatie van de Eïsen, E8.3.1	Opdrachtgever stelt: "Voor garantiefbehandeling of -aanspraak op service kunnen nooit additionele kosten doorberekend worden, mits aan de garantievoorzwaarden respectievelijk de voorwaarden voor serviceverlening is voldaan". Referent Opdrachtgever hier aan de Fabrieksgaranties?	De Aanbestedende Dienst refereert naar eis 8.3.1.: "Voor garantiefbehandeling of -aanspraak op service kunnen nooit additionele kosten doorberekend worden, mits aan de garantievoorzwaarden respectievelijk de voorwaarden voor serviceverlening is voldaan.". Deze garantie is niet beperkt tot Fabrieksgaranties, maar bedoelt in de brede zins des woords.
117	Bijlage G, Invalformulier Tarieven	Opdrachtgever stelt: "De range tussen de door inschrijver in te vullen kortingspercentages mag per Categorie (merk Cisco, merk HP Poly, Overig) niet meer zijn dan 5 procentpunt. Dus bijvoorbeeld: als het hoogst opgegeven kortingspercentage bij categorie merk Cisco 30% is mag het laagste kortingspercentage in de categorie merk Cisco niet minder zijn dan 25%". Het verschil in kortingspercentage tussen producten en service kan erg afwijken. Op basis van het toegestane kortingsverschil zou dat in sommige gevallen betekenen dat Gegadigde genoodzaakt is de service tegen kortijs (of zelfs daaronder) aan te bieden. Dit lijkt gegadigde geen gezond en gewenst uitgangspunt binnen het principe van marktwerking. Gegadigde ziet graag een aanpassing in bovenstaande.	Een terecht vraag en een onbedoeld effect. De 5 procentpunt regel geldt separaat voor de Solution Support percentages (rijen die gaan over Solutions Support) en separaat voor de Productbeprjyd in de categorie Cisco. De kortingspercentages voor de Solutions Support tarieven mogen dus niet meer dan 5 procentpunt van elkaar afwijken. Evenzo mogen de overige kortingspercentages niet meer dan 5 procentpunt per categorie van elkaar afwijken.
118	Bijlage G, Invalformulier Tarieven	Gegadigde dient in het invalformulier Tarieven, tabblad 'prijz voor producten' tarieven aan te geven voor serviceproducten. De Tarieven voor deze serviceproducten zijn configureerbaar van 1 tot 60 maanden. Met welk aantal maanden dient Gegadigde het tarief te bepalen (in het kader van Level Playing Field tussen inschrijvers)?	Zie antwoord 51
119	Specificatie van de eisen, E16.2.10	Zijn er bij alle Deelnemers laadpalen aanwezig om transport van Gegadigde op te laden? Zo niet, heeft Opdrachtgever een overzicht van Deelnemers waarbij laadpalen aanwezig zijn?	De Aanbestedende Dienst beschikt niet over een overzicht van Deelnemers waar laadpalen aanwezig zijn om transportmiddelen van inschrijver op te laden.
120	Specificatie van de Eïsen, 16.7.1	Opdrachtnemer vindt in de stukken geen verdere specificering van de financiële waarde per social return inspanning (o.a. de hoogte van de waarden en eventuele invulling van de blokken in de zogeheten bouwblokkenmethode) en eventuele aanvullende voorwaarden. Gegadigde vraagt Opdrachtgever aan te geven welke financiële waarde een specifieke social return inspanning vertegenwoordigt.	Zie hiervoor eisen E.16.7.1 t/m E.16.7.3 en wensen W.16.7.1 t/m W.16.7.5. Hiervoor wordt voor de uitvoering van de opdracht een norm van een vast percentage social return op de Loonsoom gehanteerd, afhankelijk van de eis danwel geconformeerde wensen. De Loonsoom is o.a. afhankelijk van de gerelateerde dienstverlening en gehanteerde tarieven van Opdrachtnemer.
121	Beschrijvend document, 1.7.	Opdrachtgever stelt: "A) Het is toegestaan om op de volgende wijzen in te schrijven: 1. Als zelfstandige inschrijver op 1 of beide percelen; 2. Als lid van een Combinatie dat inschrijft op 1 of beide percelen; 3. Als Onderaannemer van een zelfstandige inschrijver die inschrijft op 1 of beide percelen; 4. Als Onderaannemer van een lid van een Combinatie dat inschrijft op 1 of beide percelen; 5. Als lid van een Combinatie inschrijven op 1 perceel en tegelijkertijd zelfstandig inschrijven op het andere perceel; of, 6. Als onderaannemer (A) participeren in een inschrijving van een zelfstandige inschrijver (B) in het ene perceel en tegelijkertijd zelfstandig inschrijven op het andere perceel al dan niet met dezelfde ondernemer B als zijn Onderaannemer." Als Gegadigde het goed begrijpt, is het dus mogelijk dat een onderneming zowel perceel 1 als perceel 2 gegund kan krijgen: één gegund perceel gegund als Zelfstandige inschrijver en het andere perceel gegund als een combinant / onderaannemer. Als Gegadigde dit goed interpreteert, dan kan het dus zijn dat een onderneming in geval van mini-compettities gedurende het raamcontract vanuit twee percelen kan meedingen. Gegadigde neemt aan dat dit nooit de bedoeling kan zijn. Gegadigde stelt daarom de volgende toevoeging toe: "Aan een inschrijvende partij kan slechts één perceel worden gegund, ongeacht deze als zelfstandig, combinant of als onderaannemer inschrijft".	Aanbestedende Dienst is van mening dat het Beschrijvend document versie 1.1 in paragraaf 1.7 op zich duidelijk is. Voor alle duidelijkheid en in lijn met antwoord 4 van NvI deel 1 zullen we uw suggestie toevoegen in het Beschrijvend document.
122	Bijlage G, Invalformulier tarieven	Opdrachtgever onderscheid vier verschillende type vergaderruimtes, te weten A-B-C-D. Gegadigde wenst een overzicht van componenten per type vergaderruimte om zodoende een realistische prijs voor het inrichten en verhuizen van de ruimtes op te kunnen stellen.	zie antwoord 43
123	NvI, vraag 3	Opdrachtgever stelt: " Daartoe is een Bijlage I Verklaring Personele Bezetting geupload op Tendered": Gegadigde vindt deze bijlage nergens terug, verzoek om deze alnog te uploaden.	Zie antwoord 65
124	Bijlage G, Invalformulier tarieven	Kan Opdrachtgever specificeren waar de wegingsfactor voor staat in het Tarievenblad (bij tabblad diensten is dat 11,2 en bij producten is dat 43,39)?	Dit zijn fictieve wegingen die gerelateerd zijn aan calculaties mbt bereiken maximale opdrachtwaarde

125	Specificatie van de Eisen, W.16.1.4	Opdrachtgever stelt: "Opdrachtnemer levert enkel Producten van Fabrikanten met een Ecovadis score van 'Outstanding' of hoger. Dit geldt niet voor Producten uit de productgroep accessoires. Let op: het betreft hier de Ecovadis score van de fabrikant." Gegadigde snapt de intentie van Opdrachtgever in het kader van duurzaamheid in de keten realiseren, echter is het voor gegadigde niet duidelijk in welke mate dit een kwalitatief criterium is waarop inschrijvende partijen zich kunnen onderscheiden. Gegadigde neemt haar verantwoordelijkheid in de keten, echter met de voorgeschreven producten van het kernassortiment zijn alle inschrijvers gebonden aan de gestelde Fabrikanten. ■Klopt de aanname van Gegadigde dat Opdrachtgever wenst dat inschrijvende partijen de Fabrikant overtuigen om een Ecovadis score van 'Outstanding' te behalen binnen de gestelde termijn? Zo ja, is de Wens in deze aanbesteding dan wel de juiste en meest efficiënte wijze om dit resultaat te bereiken? ■In welke mate is deze Wens een kwalitatief criterium waarop inschrijvende partijen zich kunnen onderscheiden? De huidige Ecovadis score en de harde garantie die voorgeschreven fabrikanten afgeven voor het behalen van hogere scores in de toekomst is tenslotte voor alle partijen gelijk. ■Gegadigde vindt het niet realistisch dat een inschrijvende partij grant moet staan (met een gekoppelde) Service Credit 2 voor een inspanning die volledig bij een voorgeschreven Fabrikant ligt grotendeels buiten onze invloedssfeer. Voorstel om de resultaatverplichting te wijzigen naar een inspanningsverplichting, daar het meer recht doet aan de invloedssfeer.	Aanbestedende Dienst begrijpt uw vraagstelling en heeft naar aanleiding van uw opmerkingen besloten om W.16.1.4 te laten vervallen en de bijbehorende punten te herverdelen over W.16.1.1, W.16.1.2 en W.16.1.3. Tevens is er besloten de Ecovadis score voor fabrikanten niet van toepassing te laten zijn op de categorie "overig" van het kernassortiment. Zie wijzigingen in de herziene Bijlage 02 – Specificatie van de prestatie IWR2023 AV-middelen en bijbehorende diensten v1.2, IWR2023_AVmiddelen_Bijlage F Invulformulier wensen_v1.1 en Bijlage 35 – Kernassortiment IWR2023 AV-middelen en Diensten v1.2 (categorie Overig).
126	Bijlage G, Invulformulier tarieven Bijlage F, Invulformulier Wensen	Op basis van de contractstukken, met inbegrip van de antwoorden op de Nota van Inlichtingen, stelt Gegadigde vast dat er een cruciale kwestie aan de orde is. Gegadigde is een professionele speler op de markt en is vastbesloten om deel te nemen aan deze opdracht. Echter, de huidige aanbestedingsprocedure biedt zeer beperkte mogelijkheden om ons werkelijk te onderscheiden, met name op de cruciale thema's die door de Opdrachtgever worden benadrukt. Wat betreft het prijs criterium worden alle inschrijvers min of meer gedwongen om dezelfde fabrikanten met dezelfde vragen te benaderen, waardoor er maar weinig ruimte overblijft om te excelleren in productkeuze en slimme kostenefficiënte oplossingen. Bovendien zien de kwaliteitscriteria onvoldoende toe op de dienstverlening naar de Opdrachtgever zelf, wat zeer beperkend is voor het kunnen aantonen van meerwaarde en onderscheidend vermogen. Hierdoor wordt ook hier het vermogen om te onderscheiden aanzienlijk beperkt. Zou de Opdrachtgever a.u.b. de criteria willen herzien en de mogelijkheden willen onderzoeken om daadwerkelijk te kunnen uitblinken ten opzichte van onze concurrenten?	Zie antwoorden 14, 111 en 114.
127	Specificatie van de Eisen, E.16.1.4 en W.16.1.4	"Gegadigde heeft vernomen dat een van de voorgeschreven fabrikanten niet beschikt over een Ecovadis-score. In het geval dat een of meerdere van de voorgeschreven fabrikanten niet voldoen aan de Ecovadis-score vereisten en inschrijvers daardoor niet kunnen voldoen aan de gestelde eisen, rijst de vraag wat de juiste handelswijze is voor Gegadigde. Bovendien constateert Gegadigde dat het zeer onwaarschijnlijk, zo niet onmogelijk, is voor inschrijvende partijen om te voldoen aan de eisen zoals vermeld in W1.6.4. Dit betreft een criterium waarin geen enkele partij zich kan onderscheiden en het kan derhalve niet worden beschouwd als een kwaliteitscriterium. Gegadigde ziet graag een toelichting op bovenstaande constatering.	Aanbestedende Dienst begrijpt uw vraagstelling en heeft naar aanleiding van uw opmerkingen besloten om W.16.1.4 te laten vervallen en de bijbehorende punten te herverdelen over W.16.1.1, W.16.1.2 en W.16.1.3. Tevens is er besloten de Ecovadis score voor fabrikanten niet van toepassing te laten zijn op de categorie "overig" van het kernassortiment. Zie wijzigingen in de herziene Bijlage 02 – Specificatie van de prestatie IWR2023 AV-middelen en bijbehorende diensten v1.2, IWR2023_AVmiddelen_Bijlage F Invulformulier wensen_v1.1 en Bijlage 35 – Kernassortiment IWR2023 AV-middelen en Diensten v1.2 (categorie Overig).
128	Bijlage 10 en 12	Hoe gaat Opdrachtgever om met overdracht van documentatie/informatie na afloop overeenkomst?	Opdrachtnemer dient in het kader van transitie, opslag, bewerking, verwerking en archivering, alle bestanden, zoals bijvoorbeeld maar niet beperkt tot, DAP's, facturen, Nadere overeenkomsten, rapportages, databases, configuratie management data bases in originele bestandsformaten en in pdf aan Opdrachtgever en Deelnemers beschikbaar te stellen tot 6 maanden na afloop van de laatste: a) garantietermijn; b) onderhoudstermijn én/ of c) huurtermijn. Bijlage 10 en 12 zijn hierop aangepast.
129	Bijlage 2 en 11	Inschrijver constateert verschillen tussen Bijlage 2 en Bijlage 11 als het gaat om levertijden van Producten wel/niet uit Kernassortiment en aanleveren Nadere offertes. Welke normen gelden nu?	Uw constatering klopt, Bijlage 11 is door Aanbestedende Dienst aangepast naar de normen zoals opgenomen in Bijlage 2
130	Bijlage 11	Inschrijver vindt het opmerkelijk dat het Service Credit regiem wel aanleveren Nadere offertes zwaarder is dan de daadwerkelijke levering van Producten. Kunt u dit nader bezien?	Naar aanleiding van uw vraag hebben we bijlage 11 hierop aangepast door dit in een meer logische verhouding te plaatsen.