

Nota van Inlichtingen II d.d. 26 april 2022

Nr.	Document	§ / Eis / Artikel & Pagina nummer	Vraag	Antwoord
1	Nvl	Vervolgvraag vraag 1 NV	De aanbestedende dienst geeft aan dat voor zowel de EAS als CSP uitvraag de prijslijst van april 2022 gehanteerd dient te worden. Graag verzoeken we de aanbestedende dienst de prijzen van april 2022 vooraf in te vullen in het prijzenblad zodat inschrijvers alleen hun opslag dienen te bepalen en een equal playing field ontstaat. De huidige aanbieder heeft namelijk een voorsprong en de mogelijkheid om prijzen die eerder zijn vastgelegd te hanteren in zowel CSP "Legacy" als EAS "2021" prijzen.	De aanbestedende dienst beschikt zelf niet over de prijslijst van Microsoft. Uit navraag bij Microsoft is door Microsoft bevestigd dat deze alleen beschikbaar is voor leveranciers van Microsoft licenties. Aanbestedende dienst kan deze prijzen dus niet invullen. Aanbestedende dienst gaat er daarmee vanuit dat inschrijver deze lijst bij Microsoft kan opvragen en de prijzen van april 2022 kan overnemen in het prijzenblad en vervolgens het opslagpercentage dat inschrijver gaat hanteren invult. Inschrijver is gedurende de gehele contractperiode gehouden aan dit opslagpercentage.
2	Nvl	Vervolgvraag vraag 8 NVI 1	Is onze aanname correct dat in het prijzenblad bij Azure enkel het te hanteren opslagpercentage ingevuld dient te worden?	Nee, ook hier dient u conform het antwoord van vraag 1 te werken: dus prijslijst Microsoft van april 2022 hanteren en dit in het prijzenblad invullen inclusief het opslagpercentage wat u hanteert.
3	Nvl	Vervolgvraag vraag 11 NVI 1	Graag verzoeken wij aanbestedende dienst te bevestigen dat de huidige aanbieder bereid is mee te werken met een versnelde change of channel partner procedure ten behoeve van het EAS contract.	Niet akkoord. Aanbestedende dienst heeft afspraken gemaakt over het doorlopen van de change of channel partner procedure met de huidige aanbieder. Er zijn geen

				specifieke afspraken gemaakt over een versnelde procedure.
4	Nvl	Vervolg vraag 17 & 18 NVI 1	De antwoorden op vragen 17 en 18 spreken elkaar tegen. Graag de bevestiging dat het antwoord op vraag 18 leidend is.	Akkoord. Inkooprijzen van Microsoft mogen doorbelast worden aan Aanbestedende dienst. Dit betekent dat indexatie niet is toegestaan. Antwoord op vraag 17 van Nvl I vervalt hiermee.
5	Nvl	Vervolg vraag 22 NVI 1	Aanbestedende dienst geeft aan dat er momenteel een minimale afname van €25.000 inclusief BTW is aangegeven. Dit is voor inschrijvers momenteel niet in te vullen in het prijzenblad omdat de Azure componenten uitgesplitst zijn. Graag verzoeken wij u het prijzenblad hierop aan te passen en de uitgesplitste Azure componenten te vervangen door de 25 stuks Azure prepayment in het prijzenblad.	Zie het antwoord op vraag 2.
6	Nvl	Vervolg vraag 24 NVI 1	Aanbestedende dienst geeft akkoord op het uploaden van een demonstratiefilmpje van het portaal. Is onze aanname correct dat het optioneel is om dit filmpje mee te sturen om een beeld te krijgen van het portaal maar dat deze niet meetelt in de beoordeling?	Het antwoord op vraag 24 Nvl I vervalt. Inschrijver maakt zelf de keuze om een demonstratiefilmpje in te dienen, een tekst format of beiden. Beide formats worden op dezelfde wijze beoordeeld zoals beschreven in de aanbestedingsleidraad, zie hoofdstuk 4.2. Dit betekent dat het demonstratiefilmpje meetelt in de beoordeling zoals benoemd in de beschrijving van sub-gunningscriterium 2.
7	Bijlage Prijzenblad Microsoft licenties	Vraag n.a.v. Nvl Referentienummer	Opdrachtgever geeft aan zeker te stellen een maandelijks schaalbaar contract te	Niet akkoord. Zie antwoord vraag 1.

		9	wensen met jaarlijkse vaststelling van prijzen. Het New Commerce Experience (NCE) model van Microsoft is het model waar partners per oktober op moeten overstappen. Deze kent maandelijkse schaalbaarheid met maandelijkse vaststelling op prijzen, (tegen een premium van 20%) jaarlijkse schaalbaarheid met jaarlijkse prijzen of driejaarlijkse schaalbaarheid met driejaarlijkse vaststelling op prijzen. Hierdoor worden ook klanten binnen CSP in dit model gedwongen. Mag inschrijver een uitgangspunt treffen met inschrijver om prijzen vast te stellen tot oktober op het 'oude' model, om hierna gezamenlijk de transitie naar New Commerce Experience te maken?	
8	Bijlage PvE Aanbesteding Microsoft Subscriptions, § 3.1	Vraag n.a.v. Nvl Referentienummer 45	In welke hoedanigheid verwacht opdrachtgever ondersteuning/support van inschrijver? Bij een CSP-contract is Microsoft support inbegrepen, echter bij een EAS is opdrachtgever zelf verantwoordelijk voor het afsluiten van een support contract met Microsoft. Heeft opdrachtgever een dergelijk contract op dit moment?	Aanbestedende dienst heeft via de huidige partij een supportcontract afgesloten voor support op de EAS.
9	Eerste Nota van Inlichtingen	V&A 20	Door de keuze van het inkoopproces bij de aanbieder te laten, bestaat een reële kans dat de opdrachtgever niet de economisch meest voordelige aanbieder gaat ontvangen. Aanbidders kunnen immers met tussenpartijen gaan werken waardoor er op	Aanbestedende dienst heeft het prijzenblad aangepast. Zie hiervoor ook het antwoord op vraag 1. Microsoft price list is leidend als vendor. Het opslagpercentage die inschrijver hanteert moet berekend worden over deze prijslijst.

			meerdere lagen marge wordt geschreven die voor de opdrachtgever niet inzichtelijk is. Wij lichten dit graag toe met onderstaand voorbeeld: <i>Vendor A verkoopt de licentie voor 100 euro aan Reseller B, Reseller B verkoopt de licentie voor 110 euro aan uw Broker. Uw broker verkoopt de licentie voor bijvoorbeeld 112 euro aan de aanbestedende dienst waarbij Reseller B en uw Broker een marge van 12 euro hebben. Wanneer de aanbestedende dienst om een onderbouwing vraagt wordt de prijs van Reseller B getoond en daarmee de marge van 2 euro verklaard.</i> Wij adviseren u derhalve altijd de netto prijslijst van de vendor als uitgangspunt te nemen, gaat u hiermee akkoord?	
10	Eerste Nota van Inlichtingen	V&A 13	In dit antwoord geeft aanbestedende dienst aan dat Software Asset Management (SAM) alleen afgenomen gaat worden indien de aanbieder daarvoor voldoende interessant is. Daarmee concluderen wij dat SAM niet in scope van deze opdracht is. Er is dan ook in het Prijzenblad geen regel waarin gegadigden een prijs op kunnen geven voor SAM-dienstverlening. In eis E006 wordt echter gesteld dat inschrijver SAM moet <u>kunnen</u> uitvoeren. Gegadigde dient verder in de uitwerking van Subgunningscriterium 1 een beschrijving te geven van hoe zij invulling geeft aan SAM.	Akkoord. Aanbestedende dienst kan dit inderdaad bevestigen. Eis 006 doelt inderdaad op het feit dat inschrijver SAM-diensten kan uitvoeren indien dat gewenst is. Afname van SAM-diensten is vooralsnog optionele dienstverlening die inderdaad separaat uitgevraagd, uitgevoerd, gefactureerd en betaald zal worden. Deze prijs wordt niet meegewogen in de beoordeling van uw totaalprijs. De beschrijving die inschrijver in het kader van Subgunningscriterium 1 indient dient vervolgens uitgevoerd te worden voor deze prijs indien GGDrU besluit SAM diensten af te nemen.

			Het is gegadigde hierdoor niet geheel duidelijk of SAM nu wel of niet in scope is en onderdeel moet zijn van de dienstverlening en daarmee bekostigd moet worden uit het overeengekomen opslagpercentage. Kan aanbestedende dienst daarom bevestigen dat: - SAM niet in scope is; - Eis E006 alleen voorziet in het feit dat inschrijver het <u>kan</u> uitvoeren indien opdrachtgever en inschrijver gedurende de looptijd van de overeenkomst overeenstemming bereiken over daadwerkelijke invulling en tarieven; - Indien tijdens de looptijd van de overeenkomst SAM aan de orde komt, aanbestedende dienst begrijpt dat SAM-dienstverlening een dienstverlening is die separaat uitgevraagd, uitgevoerd, gefactureerd en betaald dient te worden middels een t.z.t. nader overeen te komen tarief en derhalve nadrukkelijk <u>niet</u> onder het bij inschrijven in te dienen opslagpercentage bekostigd wordt; De beschrijving die gegadigden in het kader van Subgunningscriterium 1 indienen, slechts dient als opsomming van de mogelijkheden en nadrukkelijk <u>niet</u> dient als opsomming van wat gegadigde <u>gaat</u> uitvoeren onder het bij inschrijven in te dienen opslagpercentage.	
--	--	--	--	--

11	Nvl 1	In relatie tot antwoord op vraag 1	Geldt de april 2022 prijslijst ook voor het Azure Simple gedeelte? In het prijzenblad wordt nog verwezen naar februari 2022.	Zie het antwoord op vraag 1.
12	Nvl 1	In relatie tot vraag 1	Kunt u de SKU's delen van de benodigde artikelen, om ervoor te zorgen dat iedereen dezelfde basis gebruikt voor de offerte?	Zie het antwoord op vraag 1.
13	Nvl 1	In relatie tot vraag 1	Kunt u aangeven of er op een of meerdere producten van het Enterprise Agreement zogenaamde 'FromSA' kortingen zitten?	Aanbestedende dienst heeft geen 'FromSA' kortingen.
14	Nvl 1	In relatie tot het antwoord op vraag 9	Wellicht ten overvloede, maar kunt u bevestigen dat inschrijver dus de duurdere maandprijs moeten hanteren en die vermenigvuldigen met 12 om tot een jaarprijs te komen? Ten opzichte van een jaarcommitment met jaarprijzen scheelt dat ca. 20%. Lees: maandcommitments zijn 20% duurder.	Dit kunnen we bevestigen.
15	Nvl 1	In relatie tot vraag 13	Het onderdeel Software Asset Management moet enkel beschreven worden maar niet geprijsd, correct?	Aanbestedende dienst neemt SAM-dienstverlening op in de prijslijst. Zie ook antwoord op vraag 10.
16	Nvl 1	In relatie tot vraag 15	Uw antwoord lijkt haaks te staan op de eis op lijstprijzen van april 2022 te hanteren. Begrijpt inschrijver het goed dat hoewel de offerte/het prijzenblad gebaseerd moet zijn op lijstprijzen van april 2022 de uiteindelijke prijs na gunning gebaseerd is op uw huidige contractprijzen? Hoe wordt geborgd dat alle	Zie het antwoord op vraag 1.

			inschrijvers dezelfde listprijzen hanteren (level playing field)?	
17	Nvl 1	In relatie tot vraag 22	Dient deze gewenste Azure Commit niet in het prijzenblad te worden opgenomen?	Zie het antwoord op vraag 1.
18	Nvl 1	In relatie tot vraag 43	Inschrijver wil graag meer vertellen over haar organisatie en dienstverlening. 'Advies buiten scope kan als additioneel advies worden aangeboden'. Wordt hiermee bedoeld dat alles wat beschreven wordt in de kwalitatieve eisen ook inbegrepen is in de uplift percentage? Of kan dit worden gezien als aanvullende en aparte te beprizen dienstverlening?	Alles in de kwalitatieve eisen met uitzondering van SAM-dienstverlening dient onderdeel te zijn van de opslagpercentage. SAM-dienstverlening is als separate dienstverlening uitgevraagd. Deze prijs telt niet mee in de beoordeling.
19	NVI 1	Vervolg vraag 1 NVI 1	Gaat aanbestedende dienst akkoord dat alle inschrijvers de New Commerce "NCE" prijslijst van April 2022 dienen te hanteren, dit om een equal playing field te realiseren?	Zie het antwoord op vraag 1