

Aanbesteding: Software broker
Aanbestedende Dienst: Stroomopwaarts MVS
Referentie: 20231208SOW

Toelichting:

Let op: Bijlage 10 is opnieuw (gewijzigd) gepubliceerd.

Ref.nr. 109
Onderwerp: Vraag over NvI vraag 14

Vraag:

Op basis van vraag 14 lijkt u te suggereren dat ‘SAM’ enkel tooling is. Maar met enkel een SAM tool kan je niet zoveel. Er moeten gedegen en breed organisatorisch beleid voor worden opgesteld. Vandaar de vraag of er beleidslijnen, processen en/of procedures aanwezig zijn met het oog op SAM. Bij deze het verzoek de vraag alsnog te beantwoorden. In aanvulling op deze vraag kan het zijn dat deze beleidslijnen, processen en/of procedures niet specifiek zijn gericht op SAM maar mogelijk wel gebruik kunnen worden c.q. nuttig zijn voor SAM doeleinden.

Antwoord:

De beleidslijn is te allen tijde compliant gebruik van de gebruikte software. De processen zijn gebaseerd op recht- en doelmatig inkopen van de benodigde software functionaliteit. De benodigde procedures maken onderdeel uit van de door u aangeboden oplossing.

Percelen: P1 Software broker
Beantwoord op: 26 jan. 2024
Label: Inhoud

Ref.nr. 110
Onderwerp: Vraag over mogelijkheid professioneel sam-dienstverlening

Vraag:

Opdrachtgever is op zoek naar een professionele partij die hen ontzorgt. Gezien de manier van gunning het volgende: Rekening houdend met de manier van gunning kan een potentiële partij een opslagpercentage hanteren van maximaal 1,25%. Op basis van uw informatie is de marge maximaal € 6.250,00. Hiervan moet 2% voor SROI worden gereserveerd. Er blijft dus € 6.125,00 per jaar over. Voor dit bedrag verwacht opdrachtgever voor 6 vendoren een compliance rapportage. Er is simpel gerekend per vendor € 1.000,00 beschikbaar om een rapport door een consultant te laten maken. Naast een rapport verwacht u uitgebreid advies, audit ondersteuning, contract splitsing etc., Kunt u aangeven hoe u, op basis van dit voorbeeld,

professionele dienstverlening verwacht?

Antwoord:

Voor de verduidelijking van SAM dienstverlening basis beheer en Optioneel uitgebreid beheer (SAM-dienstverlening) zie het antwoord op vraag 111. Uw vraag over SROI zie het antwoord op vraag 119.

Percelen: P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024

Label: Inhoud

Ref.nr.

111

Onderwerp:

Definitie basis SAM (o.a. NvI vraag 45 en 50)

Vraag:

Het is Inschrijver nog steeds niet duidelijk wat u onder basis SAM en additioneel uitgebreide SAM verstaat. Het lijkt alleen een tool te zijn. Kunt u hierin een heldere toelichting geven?

Antwoord:

"SAM-dienstverlening basis beheer:

Verduidelijking van het basis beheer Software Asset Management dienstverlening dit geldt voor: softwarelicenties, waarbij inbegrepen, maar niet gelimiteerd tot licenties (gebruiksrecht en/of onderhoud) voor de producten genoemd onder Hoofdstuk 3 van de Inschrijvingsaanvraag beschrijving van de opdracht/ Afname binnen de Raamovereenkomst, te leveren inclusief verlengingen. Het kan zowel gaan om onder andere koop (perpetual), subscription(huur), huurkoop, lease alsmede SaaS en/of PaaS. Aantallen worden gespecificeerd door Opdrachtgever. De volledige ICT-hardware omgeving wordt afgenomen als een dienst inclusief alle Microsoft server gerelateerde software en dus geen onderdeel is van de scope van de aanbesteding.

- a. Bestaande licenties dienen periodiek te worden verlengd. U brengt tijdig een advies en offerte uit. Deze wordt beoordeeld en bij goedkeuring omgezet in een bestelling. U stuurt een opdrachtbevestiging, waarna u de licentie inkoopt bij de fabrikant en ons voorziet van een control code of een ander bewijs voor het gebruik van de software. Na ontvangst en check door Aanbestedende dienst stuurt u een factuur, welke binnen de betalingstermijn wordt betaald. In een portal registreert u de relevante gegevens (o.a. licentie, aantal gebruikers, looptijd en prijs). Wanneer licentievoorwaarden gedurende de looptijd van de looptijd veranderen dient u dit te melden.
- b. Bij nieuwe licentie of bij bestaande licenties onderhevig aan veranderende voorwaarden dient u op aanvraag van Opdrachtgever op basis van een gespecificeerd product een advies en offerte uit te brengen. Deze wordt beoordeeld en bij goedkeuring omgezet in een bestelling. U stuurt een

opdrachtbevestiging, waarna u de licentie inkoopt bij de fabrikant en ons voorziet van een control code of een ander bewijs voor het gebruik van de software. Na ontvangst en check door Aanbestedende dienst stuurt u een factuur, welke binnen de betalingstermijn wordt betaald. In een portal registreert u de relevante gegevens wie welke licenties heeft aangeschaft (en wanneer), prijsinformatie, en andere voor het licentiebeheer en compliance relevante gegevens.

c. Na een door of namens fabrikant uitgevoerde audit of verplichte telling door Opdrachtgever (of haar externe ICT-dienstverlener) met behulp van door de fabrikant ter beschikking gestelde software/tooling dient door Opdrachtnemer het resultaat hiervan te vertalen naar de acties genoemd in sub a/b.

Optioneel uitgebreid beheer (SAM-dienstverlening):

Verduidelijking van het optioneel uitgebreid beheer (SAM-dienstverlening) dit geldt voor: softwarelicenties, waarbij inbegrepen, maar niet gelimiteerd tot licenties (gebruiksrecht en/of onderhoud) voor de producten genoemd onder Hoofdstuk 3 van de Inschrijvingsaanvraag beschrijving van de opdracht/ Afname binnen de Raamovereenkomst, te leveren inclusief verlengingen. Het kan zowel gaan om onder andere koop(perpetual), subscription(huur), huurkoop, lease alsmede SaaS en/of PaaS. Het betreft de volledige ontzorging van gemeente door middel van adequate implementatie van geautomatiseerde SAM-tooling en dient dus als aanvulling op de SAM-dienstverlening basis beheer. De volledige ICT-hardware omgeving wordt afgenomen als een dienst inclusief alle Microsoft server gerelateerde software en is dus geen onderdeel van de scope van de aanbesteding"

Percelen: P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024

Label: Inhoud

Ref.nr.

112

Onderwerp:

Nota van Inlichtingen 1, V&A 3, 93, 94, 98, 99, 105

Vraag:

De dienstverlening die u onder Categorie I wenst af te nemen: adviseren, offreren en leveren van standaard software, waaronder Commercial Off The Shelf Software (COTS) en het daaraan het gerelateerde SAM-dienstverlening basis beheer is zo uitgebreid dat dit niet kan worden uitgevoerd voor aanbestedende dienst met de huidig door u gehanteerde brandbreedte voor het opslagpercentage (1-2%) over de raming van de totale waarde waar verder geen rechten aan ontleend kunnen worden.

U vraagt meerdere diensten en deliverables uit over verscheidene software vendoren waarvoor meerdere rollen ingezet moeten worden, denk hierbij aan

een projectmanager gedurende de onboarding, een dedicated servicemanager ter begeleiding van de dienstverlening, verschillende license consultants met vendorspecialisaties, technisch consultants voor de implementatie en inrichting van de SAMaaS oplossing en een software asset management consultant die met de data aan de slag gaat die uiteindelijk in de SAMaaS oplossing komt te staan om de gewenste deliverables te kunnen leveren en waarde te halen uit het gebruik van de SAMaaS oplossing.

Daarnaast dient de SAMaaS oplossing ook beheerd en onderhouden te worden, werkzaamheden die wij conform onze best practices kwartaalijks uitvoeren.

Daarbij is voor een implementatie van nieuwe tooling een onboardingstraject nodig, waarbij de organisatiestructuur, classificatie van gebruikers en assets moet plaatsvinden om de SAMaaS oplossing in te richten en in gebruik te kunnen nemen teneinde hier waarde uit te kunnen halen. Indien bijvoorbeeld ook het gebruik van Office365 of andere SaaS applicaties gemeten dient te worden, dan dient de SAMaaS oplossing ook dit gebied ingericht te zijn met koppelingen naar de verschillende in gebruik zijnde SaaS vendors. De gehele onboarding van een SAMaaS oplossing kan 4 tot 8 weken in beslag nemen.

De onboarding, SAMaaS oplossing en gewenste deliverables zijn realistischer wijs niet te leveren gerekend met een opslagmarge binnen de bandbreedte die aanbestedende dienst stelt, daarnaast dient hiervoor ook nog de COTS software geleverd te worden waar natuurlijk ook kosten bij komen kijken.

Om het geheel nog complexer te maken vraagt u de benodigde SAMaaS tooling (V&A 78) in categorie II waardoor inschrijver niet in staat is om gevraagde basis beheer SAM diensten voor u uit te voeren bij gebrek aan tooling in categorie I. Aangezien er geen tooling is om een commerciële (contract- en licentie administratie) en technische inventory (installatie en gebruiksinformatie die de agent verzamelt op de werkplekken en op de back-end) op te bouwen is het dus ook niet mogelijk om de basis dienstverlening uit te voeren.

We dringen dan ook aan om met een veel ruimere marge (opslagpercentage) te komen, dan wel uw eisen aan diensten in categorie I bij te stellen en naar categorie II over te brengen.

Indien u hiertoe niet bereid bent, kunnen we helaas geen inschrijving doen voor deze aanbesteding.

Antwoord:

De aangegeven opslagpercentage range blijft gehandhaafd. Zie ook het antwoord op vraag 111.

Percelen:

P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024
Label: Inhoud

Ref.nr. 113
Onderwerp: V&A 50

Vraag:

Gegadigde is het met de aanbestedende dienst eens dat er van geval tot geval besloten moet worden of implementatie benodigd is, echter wegens de rol als intermediair is het voor gegadigde nooit mogelijk om zelf de implementatie uit te voeren. Deze diensten worden normaliter uitgevoerd door System Integrators (ook wel bekend als SI's). Graag verzoeken wij u op te nemen dat Gegadigde enkel een inspanningsverplichting heeft.

Antwoord:

Aanbestedende dienst gaat akkoord dat dit een inspanningsverplichting betreft.

Percelen: P1 Software broker
Beantwoord op: 26 jan. 2024
Label: Inhoud

Ref.nr. 114
Onderwerp: V&A 46 - 47

Vraag:

U bent op grond van artikel 1.10 Aw2012 gehouden om proportionele contractvoorwaarden te hanteren. Artikel 13.3 en 13.4 voldoen na de beantwoording in NVI 1 hier niet aan en wij maken hier dan ook bezwaar tegen. De vergoedingen die uit de nadere overeenkomsten resulterend uit de onderhavige raamovereenkomst kunnen volgen kunnen variëren van kleine bedragen tot aan substantiële bedragen. Gezien de algemene definitie van "Jaarvergoeding" opgenomen in artikel 1 van de GIBIT, de vrijheid van de aanbestedende dienst om een opdracht wel of niet onder de raamovereenkomst uit te vragen én de vermenigvuldiging factor opgenomen in het onderhavige artikel is het voor gegadigde niet mogelijk om het bedrijfsrisico in te calculeren. De onderhavige mogelijke aansprakelijkheid is een niet calculeerbaar bedrijfsrisico dat redelijkerwijs niet door gegadigde kan worden geaccepteerd. Zeker niet nu gegadigde een beursgenoteerd bedrijf is. Gegadigde verzoekt de aanbestedende dienst nogmaals om de aansprakelijkheid te beperken in lijn met artikel 13.3 in zoverre dat dit gebruikelijk is bij soortgelijke opdrachten binnen uw sector tot een bedrag van EUR 1.250.000,- per gebeurtenis met een maximum van EUR 2.500.000,- per jaar. Indien u hiermee niet akkoord gaat, kan dit gevolgen hebben voor onze inschrijvingsbereidheid. Indien deze negatief uitpakt, houdt dat in dat aanbestedende dienst minder inschrijvingen ontvangt, hetgeen de gewenste

marktwerking negatief beïnvloed. O.i. is aanbestedende dienst erbij gebaat ons voorstel, dat marktconform is, te accorderen.

Antwoord:

Aanbestedende dienst gaat akkoord met de beperking van de aansprakelijkheid in art. 13.3 en 13.4 GIBIT 2020 tot een bedrag van EUR 1.250.000,- per gebeurtenis met een maximum van EUR 2.500.000,- per jaar.

Percelen: P1 Software broker
Beantwoord op: 26 jan. 2024
Label: Juridisch

Ref.nr.
115

Onderwerp:
V&A 25

Vraag:

Opdrachtnemer gaat uit van eis 19. We willen graag benadrukken dat de relatie met Microsoft een andere relatie is dan bij een standaard leverancier.

Wanneer u ervoor kiest om het Microsoft contract via een onderaannemer/LSP te laten verlopen, dan verloopt de facturatie via de onderaannemer, gaat alle communicatie via de onderaannemer, en verlopen juridisch gezien ook alle bestellingen via de onderaannemer. Dat betekent voor u concreet dat Microsoft niet communiceert met de hoofdaannemer en dat u in feite een extra schakel in de keten heeft met mogelijke andere belangen wanneer het gaat om bijvoorbeeld overlap met Multi-Vendor software. Bijvoorbeeld bij de M365 E5 licenties kunnen er tegengestelde belangen ontstaan tussen de onderaannemer en de hoofdaannemer. Daarom adviseren wij u om de LSP altijd als hoofdaannemer te laten fungeren. Graag uw akkoord.

Antwoord:

Aanbestedende dienst stemt niet in met uw advies. Het eerder gegeven antwoord op vraag 25 blijft gehandhaafd.

Percelen: P1 Software broker
Beantwoord op: 26 jan. 2024
Label: Inhoud

Ref.nr.
116

Onderwerp:
V&A 26

Vraag:

Opdrachtnemer zal ten aller tijde informatie met ons delen die door de vendor met de softwarebroker gedeeld wordt. Er kunnen echter uitzonderlijke situaties zijn waarbij de vendor rechtstreeks met de klant

communiceert, of communicatie met de hele markt deelt door middel van een persbericht. Graag uw akkoord.

Antwoord:

In de door u beschreven situatie gaat Aanbestedende dienst akkoord.

Percelen: P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024

Label: Inhoud

Ref.nr.

117

Onderwerp:

Nota van Inlichtingen 1, V&A 19

Vraag:

U gaat niet akkoord met een voorstel waarbij wij de opdrachtgever willen beschermen met oneigenlijk gegenereerde marges door extra stappen in de keten in te bouwen, met een prijsopdrijvend effect. De opdrachtgever is niet in staat om de keten te doorgronden o.b.v. van een offerte met een uplift/opslag. Daarom adviseren wij dat deze de offerte nooit hoger mag zijn dan listprijs van de vendor. Dit is slechts een maximum ter bescherming van de opdrachtgever.

Door derden uit te nodigen voor een scherper voorstel zet u de marktwerking op een manier die tijdens de aanbesteding plaats zou moeten vinden. In situaties waarbij een aanbieder een lagere status heeft dan een “externe” aanbieder creëert de opdrachtgever een situatie om bij iedere uitvraag de partij met de hoogste status te benaderen en de opdrachtnemer buiten spel te zetten.

Graag uw akkoord om de lijstprijs van de vendor als maximum prijs te hanteren?

Antwoord:

Aanbestedende dienst gaat akkoord dat de offerte nooit hoger mag zijn dan de listprijs van de vendor, te vermeerderen met het door u aangeboden opslagpercentage.

Percelen: P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024

Label: Inhoud

Ref.nr.

Onderwerp:

118

Nota van Inlichtingen 1, V&A 6, 20, en 49

Vraag:

“Acceptatie, keuring, testen, verificatie”. Gezien de aard van dienstverlening zijn dergelijke eisen en toevoegingen in het proces geheel niet op zijn plaats en gebruikelijk. Graag zien we dat deze bepalingen worden verwijderd en hiervoor in de plaats wordt gesteld dat Aanbestedende dienst wel op haar beurt mag nagaan of hetgeen gefactureerd wordt door opdrachtnemer ook is geleverd conform de specificaties in de uitvraag. Gaat u daarmee akkoord?

Antwoord:

Aanbestedende dienst gaat hiermee akkoord. Naar het oordeel van Aanbestedende dienst dient dit ter borging dat hetgeen conform de specificaties in de uitvraag besteld is, geleverd is, gefactureerd is.

Percelen: P1 Software broker**Beantwoord op:** 26 jan. 2024**Label:** Inhoud**Ref.nr.**

119

Onderwerp:

Nota van Inlichtingen 1, V&A 40

Vraag:

Het Social Return percentage is gewijzigd naar 2% van de opslag en in geval van afname van de optionele categorie II daarnaast 2% van die opdrachtwaarde. Het opslagpercentage waarvoor inschrijver haar inschrijving kan indienen is 1-2%. Stel dat inschrijver voor 1% indient, dan zou door de Social Return van 2% de inschrijver in de min komen. Dit lijkt disproportioneel en lijkt niet redelijk. Bent u bereid dit aan te passen danwel in deze aanbesteding de SROI achterwege te laten gezien de gering bandbreedte van de opslag?

Antwoord:

De SROI-verplichting vervalt.

Percelen: P1 Software broker**Beantwoord op:** 26 jan. 2024**Label:** Inhoud**Ref.nr.**

120

Onderwerp:

Ref.nrs 94, 98, 102, 105, 108

Vraag:

Compliance(posities), tellingen, gebruik en gerelateerd advies (o.a. uitgebreide TU-rapportages voor alle softwarefabrikanten) zijn direct te

relateren aan betaalde SAM-dienstverlening. Om gebruik te kunnen meten en te monitoren is er sowieso third-party tooling van bv. Snow, Flexera, ServiceNow, et cetera benodigd. En afhankelijk van de af te nemen adviesdienst is er aanvullend ook betaalde SAM-dienstverlening benodigd. Tevens kan dergelijke (uitgebreide) adviesdienstverlening op geen enkele wijze worden bekostigd vanuit een opslagpercentage van slechts 1% tot 2%. Kunt u dit in de stukken aanpassen en bevestigen dat dit onderdeel derhalve valt onder 'optioneel uitgebreid beheer SAM dienstverlening?' Graag ontvangen wij uw bevestiging met onderbouwde reactie.

Antwoord:

Zie het antwoord op vraag 111.

Percelen: P1 Software broker
Beantwoord op: 26 jan. 2024
Label: Inhoud

Ref.nr.
121

Onderwerp:
Ref.nr. 40

Vraag:

Mocht u desondanks de berekening vanuit de andere vragensteller volgen dan is uw eis disproportioneel. Dit betekent dan namelijk dat het SROI-percentage hoger is dan de verdiensten voor Opdrachtnemer binnen deze overeenkomst. En dan stellen wij de volgende vraag; Het uitgangspunt in het aanbestedingsrecht is dat eisen en gunningscriteria (i) proportioneel dienen te zijn én (ii) verband dienen te houden met het voorwerp van de opdracht. Voor wat betreft SROI betekent voorwaarde (ii) dat de SROI-medewerkers moeten worden ingezet op de uitvoering van de opdracht (boven op de SROI-medewerkers die reeds in dienst zijn c.q. uitvoering van de Participatiewet). U geeft aan dat uw organisatie het belangrijk vindt dat haar opdrachtnemers een inspanning leveren op het gebied van Social Return. Kijken we naar de opdracht waar het hier hoofdzakelijk gaat om gaat 'het leveren van software', dan is dit niet mogelijk. Immers, aan het leveren van software komt nauwelijks mankracht te pas (het looncomponent is relatief zéér klein). Uitvoering van een SROI-voorwaarde betekent automatisch dat er verdringing van gewoon personeel en reeds aanwezige SROI-medewerkers plaatsvindt (het zogenaamde 'draaideureffect'). Dit maakt dat toepassing van het beleid in het onderhavige geval dan ook disproportioneel te noemen is. Ter aanvulling, De Rijksoverheid past voor haar inkoopbeleid Social Return toe bij aanbestedingen binnen de categorieën 'werken' en 'diensten', waarbij de minimale loonsom is vastgesteld op 250.000Euro. Niet voor niets zien we in soortgelijke aanbestedingen nagenoeg nooit SROI-criteria (ook niet bij overheden die dit evenals uw organisatie ook als beleid hebben). Wij verzoeken u dan ook om deze verplichting te laten vallen en graag ontvangen wij uw onderbouwde reactie.

Antwoord:

Zie het antwoord op vraag 119.

Percelen: P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024

Label: Inhoud

Ref.nr.

122

Onderwerp:

Ref.nr 40

Vraag:

Onze berekening is anders. Namelijk jaarlijkse omzet van 900K. Opslagpercentage van max 2% is 18K. 5% (opslagpercentage) van deze 18K betreft 900,00. Kunt u bevestigen dat dit de juiste berekening betreft? Graag uw bevestiging.

Antwoord:

De geraamde licentie-opdrachtwaarde per jaar bedraagt circa € 500.000,- . Bedragen zijn exclusief btw. Zie het antwoord op vraag 119.

Percelen: P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024

Label: Inhoud

Ref.nr.

123

Onderwerp:

Ref.nr. 106

Vraag:

Onze vraag betreft niet Eis 30 maar Eis 55. Hierbij nogmaals onze vraag. Inschrijvers zijn hiervoor afhankelijk van vendoren en het niet mogelijk is om prijzen en overige condities op voorhand te garanderen. Inschrijver doet uiteraard zijn uiterste best om deze te matchen of wellicht zelfs beter te maken, maar kan dit op voorhand nooit garanderen. Wij willen u derhalve verzoeken om deze eis te verwijderen? Graag ontvangen wij uw bevestiging met onderbouwde reactie.

Antwoord:

Het opslagpercentage is vast gedurende de looptijd van de overeenkomst. Prijzen en condities van fabrikanten kunnen onderhevig zijn aan veranderingen na afloop van een overeengekomen periode.

Percelen: P1 Software broker

Beantwoord op: 26 jan. 2024

Label: Inhoud

Ref.nr.
124

Onderwerp:
Ref.nr 99

Vraag:

Opdrachtnemer kan u uiteraard voorzien van antwoorden op vragen en u hierbij de juiste ondersteuning bieden. Er is echter ook betaalde dienstverlening in de vorm van consultancy. U kunt hierbij denken aan bv. het opstellen van een auditplan, het beoordelen van data/rapportages, et cetera. Dit is op zichzelf staande dienstverlening waar een kostprijs voor een consultant tegenover staat. Kunt u bevestigen dat deze betaalde consultancy diensten voor auditondersteuning vallen 'onder optioneel uitgebreid beheer SAM dienstverlening?' Graag ontvangen wij uw bevestiging met onderbouwde reactie.

Antwoord:

Hierbij bevestigen wij dat de door u beschreven diensten onderdeel dienen uit te maken van categorie II. Zie ook het antwoord op vraag 111.

Percelen: P1 Software broker
Beantwoord op: 26 jan. 2024
Label: Inhoud