

Nota van inlichtingen 2 – Software Broker – Veiligheidsregio Drenthe

Begin nota van inlichtingen:

Nr.	Pag.	Par.	Vraag	Antwoord
Bijlage 1. Programma van eisen				
1.		NvI 1 Vraag 25	U geeft aan niet akkoord te gaan met het verkorten van de gestanddoeningstermijn. U legt hiermee een enorm risico bij de inschrijvers neer. Zoals in de oorspronkelijke vraag aangegeven, wijzigen vendoren hun prijzen regelmatig, soms zelfs maandelijks. Stel dat wij voor een willekeurig product in de prijslijst een prijs van € 100,00 inschrijven. De betreffende vendor besluit nog binnen de gestanddoeningstermijn tweemaal de prijs te verhogen tot in totaal € 150,00. Als u van dat betreffende product 762 stuks nodig heeft, dan is het financiële verlies € 38.100,00 voor de opdrachtnemer. In diverse vragen geeft u aan dat u een samenwerking voor ogen heeft op basis van partnerschap. Wij verzoeken u nogmaals om de gestanddoeningstermijn aan te passen naar 30 dagen, zoals gebruikelijk en haalbaar in de markt. Indien u hier wederom niet mee akkoord gaat, verzoeken wij u toe te lichten hoe u in een partnerschap bovenstaand scenario proportioneel vindt?	We brengen de gestandsdoening terug naar 45 dagen.
2.		NvI 1 Vraag 41	Hierbij het verzoek om uw antwoord te herzien, waarbij er een uitzondering is voor maximaal 1 fabrikant, gedurende de looptijd van het contract.	Niet akkoord.
Bijlage 4. Prijzenblad				
3.		NvI 1 Vraag 61	In de Aanbestedingsleidraad wordt vermeld dat de initiële looptijd van de overeenkomst 48 maanden bedraagt, met een optie tot drie keer 12 maanden verlenging. In het prijzenblad worden echter prijzen voor licenties voor 1 jaar uitgevraagd. Deze prijzen kunnen niet vast staan voor de gehele duur van de overeenkomst want er zijn verschillende jaarprijzen vastgesteld door bijvoorbeeld Microsoft en de VNG tot november 2027. Uw antwoord om dat te verwerken in eventuele kortingen is niet afdoende. Bij een eventuele korting over langere tijd verschillen de voorwaarden. Bijvoorbeeld een meerjarig contract met	Na gunning werken we met de netto inkooprijzen en mark-up. Het prijzenblad wordt aangepast, u dient het nieuwe aangepaste prijzenblad te gebruiken bij uw inschrijving.

			korting en zonder inflatiecorrectie. Dan vragen de meeste vendoren om een directe betaling. Zoals u het nu formuleert biedt u alle mogelijkheden om manipulatief in te schrijven. Dat is uiteindelijk alleen maar ten nadele van de opdrachtgever. Om opdrachtgever te helpen stellen wij voor het prijzenblad sterk te vereenvoudigen en scherpste inkooprijzen te garanderen. Vraag om een opslag die gebaseerd is op de netto inkooprijz van de vendor. Bij de netto inkooprijz komen alle directe kortingen ten goede van de opdrachtgever, dat is eenvoudig te controleren door opdrachtnemer (steekproefsgewijs) te vragen om de inkoopfacturen. Door de combinatie van een vast percentage op de inkooprijz o.b.v. van de vendorrijz en inzicht in de inkoopfacturen, borgt u heldere prijsstelling in de markt van ALLE in de toekomst in te kopen software. Kunt u s.v.p. het prijsblad aanpassen naar één opslagpercentage icm met de beschermende voorwaarden voor de opdrachtgever?	
4.		Nvl 1 Vraag 62	VMware is overgenomen door Broadcom en met deze overname zijn veruit de meeste sku's geëlimineerd. Dit geldt ook voor de sku's in uw prijzenblad. Om een correcte prijs in te kunnen vullen, heeft inschrijver de start- en einddatum van uw lopende VMware supportcontract (regel 27 en regel 28) nodig. Graag zien wij deze informatie tegemoet.	Op dit moment geen VMware contract aanwezig, maar volgt wel in de loop van dit jaar.
5.		Nvl 1 Vraag 62	Om aannames en misverstanden te voorkomen is het belangrijk dat inschrijver inzage krijgt in het Channel Price Sheet (CPS). Dit in verband met onder andere de juistheid van de sku's, eventuele aanvullende kortingen, et cetera. Dit CPS wordt door Microsoft op klantniveau genereerd voor ieder Enterprise Subscription Agreement (ESA). Dit geldt ook voor een ESA onder de VNG-voorwaarden. Om dit op te kunnen vragen hebben wij slechts uw goedkeuring nodig. Dus hierbij ons vriendelijk verzoek of iedere potentiële gegadigde deze informatie kan/mag opvragen bij Microsoft in het kader van deze Europese Aanbestedingsprocedure. Graag zien wij uw akkoord op deze vraag tegemoet.	Wij kunnen hier geen akkoord op geven, u dient uw eigen ingevulde prijzen weer te geven om tot vergelijkbare prijzenbladen te komen. Na gunning worden de daadwerkelijke prijzen van de Microsoft licenties van VRD/GGD verhoogd met uw aangegeven mark-up ter dienstverlening van de overeenkomst.
6.		Nvl 1 Vraag 62	Om manipulatieve inschrijvingen te voorkomen willen wij u de volgende vraag nogmaals stellen. 'Kunt u bevestigen dat er onder géén beding onder inkooprijz (dus ook niet op regelniveau in het prijzenblad) mag	De prijzen dienen marktconform te zijn, zie de aanbestedingsleidraad.

			worden aangeboden? M.a.w. dat dergelijke inschrijvingen worden gezien als niet realistisch, dan wel manipulatief en dat in dit geval de betreffende inschrijver wordt uitgesloten van verdere deelname? Graag ontvangen wij uw bevestiging.' Door hier uw akkoord op te geven voorkomt u namelijk dat er eventueel kan worden gesjoemeld met de in te vullen prijzen op uw prijzenblad. Graag zien wij uw akkoord op deze vraag tegemoet.	
7.		Nvl 1 Vraag 62	Om de juiste prijzen voor Adobe af te kunnen geven, heeft inschrijver uw Adobe VIP-nummer/contractnummer nodig. Graag zien wij deze informatie tegemoet.	U dient uw eigen ingevulde prijzen weer te geven om tot vergelijkbare prijzenbladen te komen. Na gunning worden de daadwerkelijke prijzen van de Adobe licenties van VRD/GGD verhoogd met uw aangegeven mark-up ter dienstverlening van de overeenkomst.

Bijlage:

Bijlage 4 Prijzenblad Nvl2

Einde nota van inlichtingen: