

Bijlage O - Uitgangspunten voor Contractvorming en Procesvoering bij Software-inkoop

Definities inzake Contractering

Direct contracting: Dit is een vorm van contractering waarbij Opdrachtnemer Opdrachtgever ondersteunt bij het tot stand komen van een Overeenkomst betreffende Standaard Software/Gerelateerde dienstverlening tussen Opdrachtgever en één (1) of meerdere Vendoren. Op dit ondersteuningsproces zijn alle voorwaarden uit de Raamovereenkomst en de aanbestedingsstukken van toepassing. De uiteindelijke Overeenkomst met contractuele verplichtingen (waaronder SLA's, DAP's, verwerkersovereenkomsten et cetera) wordt in het geval van Direct Contracting echter gesloten tussen Opdrachtgever en Vendoren en de Software wordt aan Opdrachtgever geleverd. Facturering en betaling (en alle daarmee samenhangende verplichtingen) verloopt in de regel wel via Opdrachtnemer (tenzij het CBR anders bepaalt). Opdrachtnemer is verantwoordelijk voor facturering van de fee van de Vendor aan Opdrachtgever en betaling aan de Vendor.

Resellerconstructie: Opdrachtnemer sluit in het geval van inkopen via de Resellerconstructie op eigen titel een separate Overeenkomst met de Vendoren enerzijds en met Opdrachtgever anderzijds. Dat betekent onder meer:

- Opdrachtnemer is in deze constructie aanspreekpunt en single point of contact voor Opdrachtgever. Dat wil zeggen dat Opdrachtnemer het CBR niet zonder toestemming van het CBR voor de beantwoording van vragen mag verwijzen naar (een van de) Vendoren;
- Opdrachtnemer is eindverantwoordelijk voor de nakoming van alle op hem rustende verplichtingen. Dat betekent ook dat Opdrachtnemer er verantwoordelijk voor is dat door de Vendoren de geleverde Standaard Software en Diensten geen gebreken vertoont.
- De verplichtingen uit de ARBIT-2022 ten aanzien van onderhoud, garanties en aansprakelijkheid gelden in de relatie tussen het CBR en Opdrachtnemer en hebben mede betrekking op de door de Vendor te leveren Standaard Software en Diensten.
- Het CBR heeft de mogelijkheid om, indien er een nieuwe versie van de ARBIT wordt geïntroduceerd, eenzijdig te bepalen dat op nieuwe inkooptrajecten die onder de Raamovereenkomst worden doorlopen en op nieuwe overeenkomsten conform de Resellerconstructie/Direct Agreements die na de introductie van deze nieuwe versie worden gesloten de meest recente versie van de ARBIT van toepassing is in plaats van de ARBIT-2022.

Zie ook artikel 10 van de Raamovereenkomst.

Omschrijving verschillende inkoopprocedures

Het CBR schetst hieronder de uitgangspunten bij de verschillende wijzen waarop het Standaard Software via de Broker wenst aan te kopen. De Broker committeert zich aan deze uitgangspunten. Alle werkzaamheden die de Broker in het kader van onderstaande trajecten verricht, vallen - tenzij expliciet anders overeengekomen - qua prijs onder de vaste maandelijkse fee voor Gerelateerde Dienstverlening. Hier mogen geen extra kosten voor in rekening worden gebracht. Indien er een opslagpercentage in rekening mag worden gebracht dan wordt dit expliciet benoemd.

NB: waar hieronder over 'de geldende' aanbestedingsgrens of getallen in relatie tot de aanbestedingsgrens wordt gesproken betreffen de genoemde getallen het prijspeil van oktober 2024. Indien de grenzen worden aangepast, wordt aansluiting gezocht bij de nieuwe getallen zoals vastgesteld door de Europese Unie.

1) Offerteaanvragen met een waarde onder de €50.000,- excl. btw:

Voor Offerteaanvragen met een waarde onder de €50.000,- zonder (naar oordeel van het CBR) noemenswaardige implementatie-aspecten waarbij het CBR geen meerwaarde ziet in een functionele uitvraag, geldt dat het CBR in de regel één op één (1 op 1) zal kiezen voor een pakket van een Vendor naar keuze. Het CBR laat de contractadministratie en facturering in dergelijke gevallen in de regel verlopen via de Broker. Het CBR kan de Broker om advies vragen bij de selectie van een Vendor, maar kan hier ook zelf een keuze in maken. De overeenkomst komt in de regel tot stand via een offerte van de Opdrachtnemer en een inkooporder van het CBR die aan de Opdrachtnemer wordt verstuurd. Er ontstaat daarbij een overeenkomst via de Resellerconstructie tussen het CBR en Opdrachtnemer. Mocht het CBR dit wenselijk achten dan kan het CBR eenzijdig besluiten dat er gebruik wordt gemaakt van Direct contracting. Dit kan het CBR bijvoorbeeld wenselijk achten indien er uitgebreidere afspraken

worden vastgelegd tussen het CBR en de Vendor die zich niet goed lenen voor een traject middels offerte en inkooporder. In dat geval kan gebruik worden gemaakt van de model overeenkomst in bijlage L, of als daar in voorkomende gevallen aanleiding voor is en het CBR is daarmee akkoord, met een format van de Vendor. Er kan ook een op maat gemaakte overeenkomst worden opgesteld.

Het CBR heeft bij pakketten onder de €50.000,- zoals hierboven omschreven, geen verplichting om deze in concurrentie uit te zetten via een mini-competitie. Maar heeft wel de mogelijkheid om dit te doen, bijvoorbeeld als het CBR nog niet goed weet welke Software het nodig heeft en toch een functionele uitvraag wil doen, of als het CBR (eventueel op basis van advies van de Broker) tot de conclusie komt dat er toch sprake is van onderscheidende kwalitatieve elementen, bijvoorbeeld op het gebied van implementatie. Indien het CBR deze wens heeft dan committeert de Broker zich aan ondersteuning hierbij. Deze ondersteuning valt altijd onder de fee voor Gerelateerde Dienstverlening en hier mogen geen extra kosten voor in rekening worden gebracht.

Voor Standaard Software die via bovenstaande route wordt aangeschaft, mag een opslagpercentage in rekening worden gebracht zoals door Inschrijver ingediend bij zijn Inschrijving.

2) Offerteaanvragen met een waarde van €50.000,- tot de meest recent geldende aanbestedingsdrempel (momenteel – oktober 2024 - €221.000,-):

Bij een Offerteaanvraag met een waarde van boven de €50.000,- tot aan de aanbestedingsdrempel geldt dat het CBR deze in de regel zal willen contracteren door deze in concurrentie uit te zetten.

De wijze waarop deze concurrentiestelling er precies uit ziet, is afhankelijk van de aard van de Offerteaanvraag. In de regel zal het gaan om één van de volgende twee scenario's:

- A. Indien het gaat om Offerteaanvragen met een waarde van €50.000,- tot de Europese aanbestedingsgrens zonder (naar oordeel van het CBR) noemenswaardige implementatie-aspecten waarbij het CBR geen meerwaarde ziet in een functionele uitvraag, geldt dat het CBR in de regel meerdere Offertes zal opvragen via de Broker en vervolgens een keuze zal maken uit deze Offertes. In beginsel zijn dit 3 tot 5 offertes, waarbij de Opdrachtnemer op basis van zijn marktkennis in de regel minimaal één partij uitnodigt (het CBR kan hier gemotiveerd van afwijken). Het CBR koopt in dit geval in de regel in via de Resellerconstructie middels een offerte van de Broker en het versturen van een inkooporder van het CBR aan de Broker. Het CBR laat de contractadministratie en facturering in dergelijke gevallen in beginsel verlopen via de Broker. Het CBR kan de Broker om advies vragen bij de selectie van een Vendoren, maar kan ook zelf Vendoren aandragen. Contractering vindt in de regel plaats via de Resellerconstructie tenzij het CBR eenzijdig bepaalt dat Direct Contracting meer passend is.
- B. Als het gaat om een traject waarbij het CBR meerwaarde ziet in een mini-competitie/functionele uitvraag (bijvoorbeeld omdat er een ingewikkelde implementatie wordt voorzien, er veel onderscheid wordt voorzien in kwalitatieve elementen/plan van aanpak et cetera) dan wordt er in beginsel een meervoudig onderhands offertetraject doorlopen met onder andere een Offerte-uitvraag, gunningscriteria, een programma van eisen en wensen et cetera. Het gaat daarbij om een traject dat uitgebreider is dan het enkel uitvragen van Offertes en (over het algemeen) nagenoeg gelijk is aan een (meervoudig onderhandse) aanbesteding. O.a. afhankelijk van de complexiteit van het traject nemen 3 tot 5 Vendoren deel. Het CBR bepaalt hoeveel en welke partijen dit zijn. Opdrachtnemer draagt – op basis van marktkennis - bij iedere functionele uitvraag boven de €50.000,- excl. btw minimaal één (1) partij aan om uit te nodigen, zodat de objectiviteit wordt bevorderd in de keuze van de uit te nodigen partijen. Opdrachtgever kan hier, bij onderbouwde motivatie, van afwijken. Bij deze mini-competities levert het CBR onder meer inhoudelijke input voor de functionele uitvraag en levert het CBR (leden van het) beoordelingsteam. De Broker ondersteunt het CBR onder andere met het vormgeven van de uitvraag, de selectie van Vendoren en de administratieve begeleiding van het proces. In de regel zal het CBR bij scenario 2 voor Direct Contracting kiezen. Daarbij kan in het geval van Direct Contracting gebruik worden gemaakt van de modelovereenkomst in bijlage L. Het CBR kan er bijvoorbeeld ook voor kiezen om een maatwerk overeenkomst op te stellen (in daar advies/input op te vragen bij de Broker). Er ontstaat in het geval van Direct Contracting een Direct Agreement tussen CBR en Vendor, maar het factureringsproces en het Software Asset Management verloopt in beginsel via de Broker. Zo nodig worden tussen de Broker en CBR over dit factureringsproces separate afspraken gemaakt.

De kosten voor de begeleiding van een dergelijke functionele uitvragen vallen onder de kosten voor Gerelateerde Dienstverlening. Er mogen geen extra kosten in rekening gebracht. Enkel bij scenario 1 mag de opslagpercentage voor de levering van standaardsoftware in rekening worden gebracht.

3) Trajecten met een geschatte waarde boven de geldende aanbestedingsdrempel (momenteel €221.000,-):

- A. Bij trajecten met een waarde boven de aanbestedingsdrempel geldt dat het CBR de mogelijkheid heeft om deze middels een (functionele uitvraag) via de Broker Europees Openbaar op Tenderd ned te publiceren. Het CBR geeft dan input voor de uitvraag en levert het beoordelingsteam. Er wordt dan in de regel gewerkt met een uitgebreide uitvraag met onder meer een programma van eisen, gunningscriteria en andere aspecten die gebruikelijk zijn in een aanbestedingsprocedure. De Broker ondersteunt het CBR indien gewenst onder andere met het vormgeven van de uitvraag/het bestek en de administratieve begeleiding van het proces (waaronder het beheren van Tenderd ned, doorzetten van de vragen aan het CBR, assisteren bij de beantwoording van nota van inlichtingen, eventueel leveren van een lid van het beoordelingsteam, ondersteuning bij het opstellen van gunningsbrieven et cetera.) Er ontstaat uiteindelijk een Direct Agreement tussen CBR en Vendor. Indien de Broker het CBR ondersteunt bij een Europese uitvraag dan maakt het CBR in overleg met de Broker de keuze of het CBR zelf zorg draagt voor facturering en betaling of dat dit via de Broker verloopt.
- B. Het CBR kan om moverende redenen de keuze maken om een traject met een geschatte waarde boven de €221.000,- niet openbaar op Tenderd ned te publiceren, maar te contracteren via een functionele uitvraag middels een mini-competitie. In dat geval gelden de procesafspraken zoals genoemd onder scenario 2.
- C. Het is denkbaar dat het CBR in bepaalde gevallen Software Pakketten afneemt waarbij sprake is van een uitzondering op de aanbestedingsplicht op grond van de aanbestedingswet 2012. Denk daarbij bijvoorbeeld maar niet uitsluitend aan Standaard Softwarepakketten waarbij de mededinging om technische redenen ontbreekt (bijvoorbeeld: het CBR heeft een verlenging nodig van de Microsoft Word licenties). In dat geval kan het CBR besluiten om één op één te gunnen via de Resellerconstructie. De Broker verzorgt in de regel de facturering en het Software Asset Management van de licentie(s). In dit geval kan Inschrijver wel het opslagpercentage voor de levering van standaardsoftware berekenen.
- D. **Optioneel:** Voor ondersteuning bij Europese aanbestedingen wordt in het prijzenblad een optionele vaste prijs per aanbesteding uitgevraagd. Er mag los daarvan geen opslagpercentage in rekening worden gebracht. In het geval van een functionele uitvraag vallen de kosten onder Gerelateerde dienstverlening en mag hier ook geen opslagpercentage voor in rekening worden gebracht.

Voor de begeleiding van Europese aanbestedingen is een apart tarief uitgevraagd, omdat de betreffende werkzaamheden naar mening van het CBR niet in een opslagpercentage verwerkt kunnen worden en te zwaar/veel zijn om te verdisconteren in het tarief voor de Gerelateerde dienstverlening. De volgende werkzaamheden worden van Inschrijver verwacht bij de begeleiding van een Europese aanbesteding:

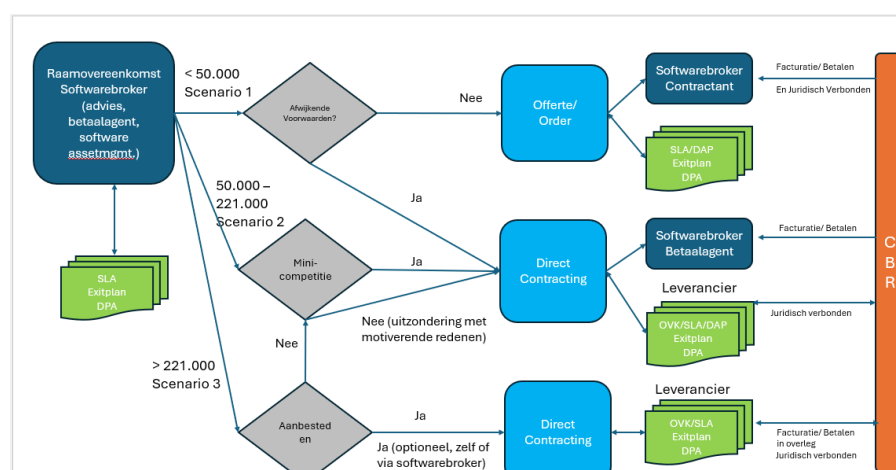
- Het aanbieden van een projectleider(s) die de Europese aanbesteding zullen begeleiden;
- Het opstellen van een PID/Plan van aanpak, waarbij invulling wordt gegeven op de wijze waarop de strategie van de aanbesteding aansluiting vindt bij organisatiedoelstellingen etc.;
- Het opstellen van alle aanbestedingsdocumenten, met uitzondering van het Programma van Eisen, deze komt vanuit de business;
- Het aanmaken en publiceren van de Tender op TenderNed, namens het CBR;
- Het verzamelen en zorgdragen voor tijdige beantwoording van gestelde vragen in de Nota van Inlichtingen;
- Controleren van de (vorm)eisen, begeleiding in het gehele beoordelingsproces;
- Het opstellen en presenteren van het gunningsadvies;
- Het versturen van gunnings- en afwijzingsbrieven;
- Het houden van eventuele toelichtingsgesprekken;
- Het bijwonen van de Kick-off met de winnende partij.

NB: Het CBR ziet de mogelijkheid tot ondersteuning bij Europese aanbestedingen zoals hierboven onder punt D omschreven als een 'nice to have' maar niet als een eis. De opgevraagde prijs wordt niet meegenomen in de beoordeling. Indien een partij niet in staat is om de betreffende dienstverlening aan te bieden, dan is dat dus geen knock-out criterium. Als een partij wel in staat is om deze dienstverlening aan te bieden, dan dient dit bij de inschrijving te worden aangegeven door een fixed fee hiervoor op te geven. De

dienstverlening dient in dat geval – als het CBR daar behoefte aan heeft – tegen de opgegeven fixed fee te worden uitgevoerd.

- E. Het CBR behoudt zich het recht voor om, vanwege moverende redenen, een traject betreffende Standaard Software en daaraan Gerelateerde dienstverlening buiten scope van de onder deze aanbesteding te sluiten overeenkomst te laten en deze zonder ondersteuning van de Broker Europees aan te besteden. Een reden hiervoor kan onder andere maar niet uitsluitend zijn dat het CBR wenst aan te sluiten bij een Rijksbreed-initiatief of een Rijksbrede aanbesteding. In de regel zal facturatie en betaling dan ook via het CBR verlopen, indien het CBR dit wenst is het ook mogelijk om facturering via de Broker te laten verlopen. Waar nodig worden daar aanvullende afspraken over gemaakt.

Het hierboven onder 1, 2 en 3 bepaalde is op hoofdlijnen versimpeld schematisch weergegeven in onderstaande afbeelding. NB: deze afbeelding is enkel bedoeld ter ondersteuning en ter visualisering. De hierboven staande tekst is uitgebreider, bevat veel meer nuances en is – bij discrepantie of verschil van inzicht – altijd leidend boven de afbeelding.



4. Transparantie en Dossiervorming

Transparantie in het proces van het selecteren van Vendoren is voor het CBR van belang. Het gaat er dan onder meer om dat wij het belangrijk vinden dat duidelijk is hoe de keuze voor o.a. aan mini-competities deelnemende Vendoren zijn gemaakt en hoe adviezen omtrent budgetten worden vastgesteld. Daarom streeft het CBR bij trajecten die via de Broker verlopen naar:

- Het vastleggen (door de Broker) van een korte motivatie voor de keuze van Vendoren en deelnemers aan mini-competities, evenals de totstandkoming van ramingen van budgetten.
- In dit kader vinden wij het o.a. wenselijk als de Broker ons bij trajecten waarvoor meerdere Vendoren worden uitgenodigd (bijvoorbeeld bij mini-competities) ondersteunt bij het aandragen van geschikte deelnemers. In trajecten waarin bijvoorbeeld bij vijf (5) Vendoren een uitvraag wordt uitgezet vinden wij het wenselijk als de Broker er in de regel twee aandraagt en onderbouwt hoe en waarom deze partijen door hem zijn gekozen.
- Indien het CBR vragen heeft over de totstandkoming van de budgetten, eventuele kortingen en eventuele (al dan niet toekomstige vergoedingen zoals kick-backvergoedingen), is de Broker verplicht die te beantwoorden. Door de Broker bij Vendoren bedongen kortingen dienen altijd ten goede te komen aan het CBR. Zie ook het bepaalde in paragraaf 12 van het programma van Eisen.

5. Afwijkende Voorwaarden van Vendoren

Ons uitgangspunt is te allen tijde dat op Direct Agreements tussen CBR en Vendoren de Algemene Rijksinkoopvoorwaarden bij IT-overeenkomsten 2022 (ARBIT) van toepassing zijn (of de op dat moment geldende variant als deze wordt vernieuwd en het CBR eenzijdig bepaalt dat de latere variant van toepassing is), evenals andere uitgangspunten documenten van het CBR, zoals Service Level Agreements (SLA's) en de standaard verwerkersovereenkomst van het CBR. De Broker heeft de taak om zijn uiterste best te doen ons te assisteren dit te realiseren in alle contracten met Vendoren.

- Indien afwijkende voorwaarden, zoals een End User License Agreement (EULA), door de Vendor worden verlangd, wordt dit altijd in overleg met het CBR vastgesteld. In mini-

competities die een nota van inlichtingen kennen kan dit in de inlichtingenfase aan de orde komen. In overige trajecten zal dit uit gesprekken/communicatie met Vendoren blijken.

- Indien het CBR bereid is akkoord te gaan met afwijkende documenten/EULA's dan moet worden bekeken hoe dit wordt vastgelegd. Bij standaard pakketten die via een inkooporder en offerte worden ingekocht kan een afwijkende voorwaarde (zoals een toepasselijke EULA) mogelijk hierin worden geregeld. Voor complexere trajecten kan het CBR besluiten te contracteren via Direct Contracting en kan een Direct Agreement overeenkomst worden vastgesteld. Een model Overeenkomst is bij de stukken gevoegd in bijlage L.

Het voorgaande geldt in gelijke zin indien sprake is van een Resellerconstructie. In dat geval kan het CBR bij wijze van uitzondering besluiten om wel via de Resellerconstructie te contracteren, maar EULA's of andere door de Vendor voorgestelde voorwaarden te accepteren indien deze tijdig door de Broker aan het CBR worden voorgelegd. Het CBR kan in dat geval ook kiezen voor een Direct Agreement. Deze keuze is altijd aan het CBR.

De Broker garandeert, zowel in het geval van een Direct Agreement als in het geval van een Resellerconstructie, dat het CBR op geen enkele wijze gebonden zal zijn aan voorwaarden die niet door de Broker voorafgaand aan het sluiten van de (nadere) overeenkomst ter goedkeuring aan het CBR zijn voorgelegd en door het CBR zijn goedgekeurd.

6. **Bezwaartermijnen in de Aanbestedingsprocedure**

Ten aanzien van bezwaartermijnen tegen de gunningsbeslissing binnen de raamovereenkomst hanteren we de volgende uitgangspunten:

- Bij overeenkomsten onder de €50.000,- excl. btw wordt in de regel geen bezwaartermijn opgenomen.
- Bij trajecten waarbij een mini-competitie wordt gehouden, wordt in de regel een bezwaartermijn van zeven (7) kalenderdagen gehanteerd.
- Bij Europese trajecten wordt de Alcateltermijn (20 kalenderdagen) gehanteerd.

7. **Maatwerkkoppelingen/elementen**

De scope van de Overeenkomst ziet op Standaard Software en daaraan Gerelateerde dienstverlening. Het is denkbaar dat er in een bepaald traject kleine 'maatwerkhandelingen' noodzakelijk zijn, zoals de realisatie van maatwerk koppelingen. Het is de bedoeling van het CBR dat het mogelijk is dit binnen de scope van de overeenkomst af te nemen, zolang dit een bijzaak is bij de af te nemen Standaard Software en daaraan Gerelateerde dienstverlening.

Conclusie

Het CBR hecht veel waarde aan flexibiliteit en transparantie in het aanbestedingsproces. De uitgangspunten voor de keuze voor de juiste contractvorm, de behandeling van afwijkende voorwaarden en de toepassing van bezwaartermijnen leggen we in dit document vast, maar we behouden ons de mogelijkheid voor om per traject te beoordelen welke route het meest passend is.

Overzicht wanneer Inschrijver gerechtigd is welk tarief te hanteren:

Scenario	Gerechtigd te rekenen tarief
Levering standaard software tot €50.000,- via de Resellerconstructie	Opslagpercentage Standaard Software (0%-2%)
Levering standaard software tot €50.000,- via Direct Contracting	Opslagpercentage Standaard Software (0%-2%)
Levering standaard software tussen €50.000,- en €221.000,- via de Resellerconstructie (scenario 2A)	Opslagpercentage Standaard Software (0%-2%)
Levering standaard software tussen €50.000,- en €221.000,- via Direct contracting (scenario 2B)	Geen extra kosten, verdisconteerd in de gerelateerde dienstverlening
Levering standaard software die via een functionele uitvraag is ingekocht (middels Direct contracting), waarbij broker als tussenpersoon heeft gefungeerd/heeft geassisteerd bij de uitvraag (Scenario 3A)	Geen extra kosten, verdisconteerd in de gerelateerde dienstverlening
Levering standaard software die 1 op 1 is gegund (met moverende redenen) via de Resellerconstructie (Scenario 3B)	Opslagpercentage Standaard Software (0%-2%)

Levering standaard software waarbij Inschrijver de gehele Europese aanbestedingsprocedure begeleid. (Scenario 3E)	Tarief voor begeleiding Europese aanbesteding
---	---

NB: Voor de wijze van beoordeling van de tarieven wordt verwezen naar het hieromtrent bepaalde in de gunningscriteria zoals omschreven in het beschrijvend document en het bepaalde in het prijzenblad. Enkel het uiteindelijk in de inschrijving opgenomen percentage (op het prijzenblad) mag in rekening worden gebracht.