

Algemene informatie

Aanbesteding: Software Reseller Gemeente Tilburg
Aanbestedende Dienst: Gemeente Tilburg
Referentie: 2025/059/DIT/CD

Toelichting:

Met de publicatie van deze tweede Nota van Inlichtingen zijn de vragenrondes formeel afgesloten. Het is voor partijen niet meer mogelijk om naar aanleiding van deze Nota van Inlichtingen aanvullende of verdiepende vragen te stellen.

Vraag en antwoord

Ref.nr. 74
Onderwerp: N.a.v. NvI 1 - o.a. vragen 3, 39, 73

Vraag:

De Aanbestedende Dienst heeft aangegeven het verzoek om het minimum opslagpercentage naar boven bij te stellen niet te honoreren. Is de Aanbestedende Dienst zich ervan bewust dat een dergelijk laag opslagpercentage ertoe kan leiden dat de winnende inschrijver genoodzaakt is te streven naar de minimaal vereiste inspanning bij de uitvoering van de werkzaamheden? Dit kan een negatieve invloed hebben op de kwaliteit van de dienstverlening. Kan de Aanbestedende Dienst toelichten hoe zij in dit licht de balans ziet tussen prijsdruk en het waarborgen van de gewenste kwaliteit?

Antwoord:

Aanbestedende Dienst volgt uw zienswijze ten behoeve van prijsdruk niet. De opdracht betreft een lean dienstverlening waar Aanbestedende dienst binnen de aangevraagde bandbreedte geen moverende argumenten heeft geconstateerd dat het niet marktconform is. In de context van het huidige opslagpercentage vinden wij de bandbreedte voldoende als Aanbestedende dienst.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Perceel: P1 Software Reseller

Beantwoord op: 4 sep 2025

Ref.nr.

75

Onderwerp:

N.a.v. NvI 1 - vraag 69

Vraag:

In de aanbestedingsdocumenten wordt gesproken over een “beperkte tijdsinvestering”. Inschrijver verzoekt de Aanbestedende Dienst om een onderbouwing en bewijs voor deze kwalificatie, aangezien uit ervaring blijkt dat de tijdsinvestering bij vergelijkbare opdrachten aanzienlijk groter is. Daarnaast wijst Inschrijver erop dat er wettelijke kaders gelden voor aanbestedingen, waardoor een Aanbestedende Dienst niet zonder meer onbetaalde dienstverlening kan vragen of eisen. Kan de Aanbestedende Dienst toelichten hoe dit is gewaarborgd binnen de huidige aanbesteding?

Antwoord:

Binnen de aflopende overeenkomst met de huidige Software Reseller wordt bij de afgenomen dienstverlening, behorende bij de betreffende software, ook geen opslagpercentage gehanteerd. Indien Aanbestedende dienst extra consultancy of advies wenst, die zij niet in eigen beheer kan uitvoeren, valt dit buiten de scope van deze aanbesteding en zal dit plaatsvinden op basis van aparte opdrachtverlening.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

76

Onderwerp:

Nota van inlichtingen 1, vraag 25

Vraag:

U geeft in deze vraag aan dat het opslagpercentage alleen gerekend mag worden bovenop de licenties en niet gehanteerd mag worden op dienstverlening zoals deelleveringen, implementaties, supportcontracten en strippenkaarten. Is inschrijver zich ervan bewust dat potentiële inschrijvers

hierdoor een hogere marge dienen te hanteren om kostendekkend te zijn?

Op het moment dat we ook de dienstverlening moeten verdisconteren in de opslagmarge zullen inschrijvers met een hogere marge in moeten schrijven om kostendekkend te zijn. Terwijl slechts de doorlevering van licenties veel minder handelingen betreft. Zo kan het bij doorlevering al interessant zijn voor inschrijvers om op 0,5% in te schrijven, terwijl wanneer we dienstverlening bij de opslag moeten verdisconteren we eerder richting de 1,5% of misschien wel hoger moeten gaan denken.

Gemeente Tilburg betaald op deze manier ook voor dienstverlening bij levering die alleen licenties betreffen. Kortom, verzoekt inschrijver u het antwoord op vraag 25 te heroverwegen.

Wanneer u niet mee akkoord gaat verzoekt inschrijver u het minimum opslagpercentage te verhogen naar minimaal 1,5%.

Door voor een van de 2 opties te kiezen voldoet aanbestedende dienst ook aan de wettelijke kaders. Deze wettelijke kaders zeggen dat een Aanbestedende Dienst niet zonder meer onbetaalde dienstverlening kan vragen of eisen.

Antwoord:

Aanbestedende dienst gaat niet akkoord. Binnen de aflopende overeenkomst met de huidige Software Reseller wordt bij de afgenomen dienstverlening, behorende bij de betreffende software, ook geen opslagpercentage gehanteerd. Indien Aanbestedende dienst extra consultancy of advies wenst, die zij niet in eigen beheer kan uitvoeren, valt dit buiten de scope van deze aanbesteding en zal dit plaatsvinden op basis van aparte opdrachtverlening.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

77

Onderwerp:

Nota van inlichtingen 1

Vraag:

Door de beantwoording van de nota van inlichtingen is het voor geïnteresseerden onduidelijk wat de exacte scope precies inhoudt daar u in verschillende antwoorden naar de scope wordt gevraagd en er naar onze mening tegenstrijdige antwoorden worden gegeven. U geeft o.a. aan dat het contract met de vendor op naam van opdrachtgever staat, maar benoemd in de nota van inlichtingen ook dat wij contractuele tussenpartij zijn. Geïnteresseerde verzoekt u de scope nogmaals kort en bondig te omschrijven ter verduidelijking.

Antwoord:

De scope van deze opdracht staat beschreven in hoofdstuk 3.3. van het aanbestedingsdocument:

De Opdracht valt in een aantal aspecten uiteen, te weten:

1. Inkoop-dienstverlening:

Het door Opdrachtnemer bij fabrikant/distributeur/ontwikkelaar/vendor inkopen en aan Opdrachtgever doorleveren van standaard (dus geen maatwerk) en vrij-verhandelbare (verkrijgbaar ongeacht welke software reseller door Opdrachtgever is/wordt gecontracteerd) softwarelicenties.

De inkoopdienstverlening binnen deze Opdracht ziet toe op de inkoop van:

1.1. Nieuw aan te schaffen softwarelicenties of abonnementen op software, verlengingen van softwarelicenties die voorafgaand aan de ingangsdatum van de Overeenkomst met Opdrachtnemer zijn aangeschaft en waaraan behoefte blijft bestaan en/of die gedurende de Overeenkomst via Opdrachtnemer worden ingekocht en waaraan behoefte blijft bestaan tijdens de verdere looptijd, inkoop van bijbehorend onderhoud, support, updates /upgrades/patches;

1.2. Dienstverlening van de fabrikant/distributeur/ontwikkelaar/vendor of implementatiepartner, noodzakelijk voor een ongestoord gebruik en juiste werking van de software, zoals implementatie, beheer, service en strippenkaarten. Opdrachtnemer treedt bij de inkoop-dienstverlening op als tussenpersoon tussen Opdrachtgever en fabrikant/distributeur/ontwikkelaar /vendor en draagt daarbij zorg voor de financiële en administratieve verwerking van de softwarelicenties. Opdrachtgever sluit buiten Opdrachtnemer om met fabrikant/distributeur/ontwikkelaar/vendor een Nadere Overeenkomst. Hierin worden zaken vastgelegd anders dan waar de Overeenkomst met Opdrachtnemer in voorziet en/of in gevallen dat de overeenkomst met Opdrachtnemer komt te vervallen. Bij de inkoop van softwarelicenties kan Opdrachtgever in voorkomende gevallen, bijvoorbeeld op basis van wet- en regelgeving en marktomstandigheden, in eigen beheer een aanbestedingsprocedure doorlopen zonder dat hiervoor (inkoop) dienstverlening door Opdrachtnemer benodigd is. Het is aan Opdrachtgever of en van welke dienstverlening van Opdrachtnemer men gebruik wenst te maken rondom het doorlopen van een inkoopprocedure in eigen beheer.

2. Advies-dienstverlening:

Naast de dienstverlening op het gebied van inkoop van softwarelicenties dient Opdrachtnemer Opdrachtgever te voorzien van adviezen. Het gaat hierbij tenminste doch niet uitsluitend om advies bij inkoop/slim inkopen. Bij Opdrachtgever is door de jaren heen een zeer diverse softwarelicentie-portefeuille ontstaan. Opdrachtgever heeft daarom behoefte aan een Opdrachtnemer die voorziet in toegevoegde waarde met betrekking tot de optimalisatie en bereiken van compliancy van de softwarelicentie-portefeuille van Opdrachtgever. Opdrachtnemer is in staat en verdiept zich zodanig in de softwarelicentie-portefeuille van standaard software en Dienstverlening (leveringsvolumes en gebruik) van opdrachtgever, dat zij op basis daarvan opdrachtgever proactief adviseert over softwarelicenties, optimale contractvorm(en), compliancy, en een optimale samenstelling van de softwarelicentie-portefeuille (eventueel in relatie tot huidige of toekomstige bepalingen van Vendoren over licenties, abonnementen, etc.) en de eventueel te behalen financiële voordelen. Opdrachtnemer doet schriftelijk voorstellen tot aantoonbare optimalisatie bij gelijkblijvende functionaliteit. Opdrachtgever wil dat Opdrachtnemer bij offertetrajecten gevraagd en ongevraagd Opdrachtgever adviseert omtrent bovenstaande aspecten van Standaard software.

De insteek hierbij is dat het advies is gericht op verdere optimalisatie en kostenverlaging voor de Opdrachtgever. Daarbij stelt Opdrachtnemer zich op als belangenbehartiger van Opdrachtgever op het gebied van de inkoop van Standaard software en het Beheer en onderhoud hierop.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

78

Onderwerp:

Nota van inlichtingen 1, vraag 1

Vraag:

Zoals u in vraag 42 benoemd zijn resellers slechts financiële en administratieve tussenpersoon. U gaat zelf in onderhandeling over de nadere overeenkomsten waarin veel zaken al afgekaart worden waardoor resellers hier zelf geen invloed op hebben. Resellers zijn slechts tussenpersoon waardoor de invloed heel beperkt blijft. Inschrijver verzoekt u daarom

nogmaals om de boete slechts te hanteren op het deel van de opdracht /levering waarin resellers tekort schieten.

Antwoord:

Aanbestedende dienst bevestigt dat de boetebepaling ongewijzigd blijft. Zoals eerder aangegeven wordt bij de toepassing van boetes altijd rekening gehouden met de proportionaliteit en de ernst van de tekortkoming. Dit betekent dat een eventuele boete wordt afgestemd op de omstandigheden van het geval, waaronder de aard van de tekortkoming en de rol en invloedssfeer van opdrachtnemer (waaronder de rol als financieel en administratief tussenpersoon) in de betreffende situatie.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

79

Onderwerp:

V&A 23

Vraag:

Deze situatie is onwenselijk voor inschrijver want dit zou betekenen dat, indien aanbestedende dienst correcties wenst op de factuur, inschrijver een nieuwe factuur moet sturen waardoor de ontvangstdatum wijzigt. Ook is het onduidelijk hoe lang aanbestedende dienst de tijd neemt om een factuur te verifiëren. De factuur aan de leverancier moet echter gewoon betaald worden door inschrijver. Dit is een vorm van voorfinancieren waar inschrijver niet mee akkoord kan gaan. Inschrijver verzoekt om de betalingstermijn van 30 dagen in te laten gaan na ontvangst van de factuur. Graag uw akkoord.

Antwoord:

Aanbestedende dienst houdt vast aan het initiële antwoord en gaat niet akkoord.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen: P1 Software Reseller

Beantwoord op: 4 sep 2025

Ref.nr.

80

Onderwerp:

V&A 43

Vraag:

In paragraaf 3.3 van het aanbestedingsdocument wordt gesproken over de rol van Opdrachtnemer bij het inkopen en doorleveren van standaardsoftwarelicenties, inclusief financiële en administratieve verwerking.

Eerder is bevestigd dat software die via configuratie, parametrisering of scripting wordt aangepast (zoals bij Microsoft 365 of Adobe) nog steeds als standaardsoftware wordt beschouwd, en dat ook software waarvoor implementatie- of integratiediensten nodig zijn binnen de scope valt.

Kunt u toelichten hoe de in het aanbestedingsdocument genoemde dienstverlening zich verhoudt tot situaties waarin standaardsoftware wordt aangepast via configuratie, tenantinstellingen of licentie-optimalisatie, zonder dat sprake is van maatwerk aan de broncode?

Ter illustratie een praktijksituatie: Opdrachtgever maakt gebruik van Microsoft 365 en vraagt advies over tenantinrichting, licentie-optimalisatie en afstemming van licentietypes op gebruikersprofielen. Hierbij wordt geen maatwerksoftware ontwikkeld, maar wel advies en ondersteuning geleverd bij het optimaal inzetten van standaardfunctionaliteit.

Doel van deze vraag is om beter te begrijpen hoe dergelijke adviesdiensten binnen de scope van de aanbesteding vallen en hoe de aanbestedende dienst deze positioneert binnen de opdracht.

Antwoord:

Aanbestedende dienst bedankt u voor de verduidelijking van de praktijksituatie. Uit de adviezen van Opdrachtnemer dient te blijken welke software licentie(s) aansluit(en) op de behoefte van Opdrachtgever en wat de voor- en nadelen van de voorgestelde adviezen zijn. Het is vervolgens aan Opdrachtgever om de keuze te maken deze adviezen wel/niet over te nemen. Vragen omtrent gebruikersprofielen en tenantinrichting vallen buiten de scope van deze opdracht.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

81

Onderwerp:

V&A 42

Vraag:

In paragraaf 3.2 en 3.3 van het aanbestedingsdocument wordt gesteld dat Opdrachtnemer softwarelicenties inkoopt bij de fabrikant/distributeur /ontwikkelaar/vendor en deze doorlevert aan Opdrachtgever, inclusief financiële en administratieve verwerking.

Kunt u bevestigen dat deze bepalingen ook van toepassing zijn op situaties waarin Opdrachtnemer optreedt als facturerende partij, zonder dat er sprake is van een contract op naam van Opdrachtnemer?

Ter toelichting een concrete praktijksituatie:

Opdrachtgever sluit rechtstreeks een Nadere Overeenkomst met een softwareleverancier (bijvoorbeeld Microsoft of Adobe) voor een specifieke licentie of dienst. De condities (prijs, looptijd, productomschrijving) worden tussen Opdrachtgever en Leverancier overeengekomen. Opdrachtnemer ontvangt deze condities en verzorgt de doorlevering en facturatie richting Opdrachtgever, zonder dat Opdrachtnemer zelf contractpartij is in de Nadere Overeenkomst. De factuur wordt door Opdrachtnemer opgesteld en verwerkt conform de overeengekomen condities, waarbij Opdrachtnemer optreedt als intermediair en administratief afhandelaar.

Indien dit niet binnen de scope valt, vernemen wij graag of een alternatieve constructie waarin Opdrachtnemer als intermediair optreedt (facturatie en advies), maar de contractuele relatie tussen Opdrachtgever en vendor blijft bestaan, wel toelaatbaar is binnen deze aanbesteding.

Doel van deze vraag is om te verifiëren of de verantwoordelijkheid van Opdrachtnemer zoals bedoeld in het aanbestedingsdocument ook geldt in situaties waarin de contractuele zeggenschap bij Opdrachtgever ligt, en

Opdrachtnemer uitsluitend optreedt als intermediair.

Antwoord:

Aanbestedende dienst bedankt u voor de verduidelijking van de praktijksituatie en kan deze concrete praktijksituatie bevestigen.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

82

Onderwerp:

V&A 38

Vraag:

In het kader van paragraaf 2.06 van het Programma van Eisen, waarin wordt gesproken over doorlevering op basis van condities die door de Opdrachtgever met de Leverancier zijn overeengekomen, dan wel op basis van de offerte van Opdrachtnemer, verzoeken wij u om verduidelijking.

Kunt u bevestigen dat het begrip ‘doorlevering’ ook van toepassing is op situaties waarin Opdrachtnemer optreedt als facturerende partij voor producten of diensten die door Opdrachtgever rechtstreeks zijn overeengekomen met een Leverancier, zonder dat er een contract op naam van Opdrachtnemer staat, maar waarbij de facturatie en levering via Opdrachtnemer verloopt?

Concrete praktijksituatie ter toelichting: Opdrachtgever sluit een Nadere Overeenkomst met een softwareleverancier voor een specifieke dienst of product. De condities (prijs, looptijd, inhoud) worden rechtstreeks tussen Opdrachtgever en Leverancier overeengekomen. Opdrachtnemer ontvangt deze condities en verzorgt de doorlevering en facturatie richting Opdrachtgever, zonder dat Opdrachtnemer zelf contractpartij is in de Nadere Overeenkomst.

Doel van deze vraag is om te verhelderen of dergelijke constructies onder het begrip ‘doorlevering’ vallen zoals bedoeld in het Programma van Eisen,

en of het opslagpercentage in dergelijke gevallen van toepassing mag zijn.

Antwoord:

'Doorlevering' houdt in dat de Software Reseller softwarelicenties, onderhoudscontracten, supportdiensten en eventueel adviesdiensten inkoopt bij de oorspronkelijke leverancier (vendor) en deze vervolgens doorlevert aan Opdrachtgever. De Software Reseller fungeert dus als tussenpersoon, waarbij Opdrachtgever niet rechtstreeks bij de vendor inkoopt, maar via de Software Reseller. De Nadere Overeenkomst (NOK) wordt opgesteld door Opdrachtgever en vendor met verwijzing naar de Hoofdovereenkomst met Opdrachtnemer. Opdrachtnemer treedt op als facturerende partij zonder dat er verder een contract op naam van Opdrachtnemer staat waardoor het opslagpercentage van toepassing is.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

83

Onderwerp:

V&A 33

Vraag:

In paragraaf 7.2 wordt gesteld dat het opslagpercentage enkel mag worden gerekend over de aanschaf-/verlengingskosten per softwarelicentie. Tegelijkertijd wordt in paragraaf 2.06 van het Programma van Eisen aangegeven dat doorlevering geschiedt op basis van condities die door de Opdrachtgever met de Leverancier zijn overeengekomen, dan wel op basis van de offerte van Opdrachtnemer.

Kunt u bevestigen of – en zo ja, onder welke voorwaarden – het opslagpercentage zoals bedoeld in paragraaf 7.2 ook mag worden toegepast op andere door Opdrachtnemer doorgeleverde prestaties (zoals dienstverlening of aanvullende producten), mits deze expliciet onderdeel uitmaken van de offerte van Opdrachtnemer en de doorlevering via Opdrachtnemer verloopt?

Antwoord:

Op software componenten mag het opslagpercentage worden berekend, maar op alle overige zaken (lees te leveren dienstverlening los van de software applicatie) niet.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

84

Onderwerp:

V&A 26

Vraag:

Aanbestedende dienst stelt voor dat een prijsaanpassing is toegestaan wanneer de wisselkoers op moment van bestelling meer dan 10% afwijkt van de dagkoers op de offertedatum van de leverancier. Gezien het minimale en maximale opslagpercentage van 0,5% en 2,5% waarmee inschrijvers mogen inschrijven in combinatie de huidige geopolitieke spanningen in de wereld stelt aanbestedende dienst inschrijvers voor een fors financieel risico. Inschrijver verzoekt aanbestedende dienst het antwoord te herzien en het afwijkende percentage van 10% zoals u voorstelt in lijn te brengen met wat inschrijvers aan minimaal en maximaal opslagpercentage mogen vragen. Inschrijver stelt voor om een clause op te nemen die een herziening van de omrekening toestaat wanneer er significante schommelingen in valutakoersen zijn en wanneer deze de 2% overschrijden. Graag uw instemming.

Antwoord:

Aanbestedende dienst houdt vast aan de 10%.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen: P1 Software Reseller

Beantwoord op: 4 sep 2025

Ref.nr.
85

Onderwerp:
V&A 28 en V&A 54

Vraag:

Bij iedere levering de originele offerte en factuur van de leverancier toevoegen inclusief begin- en einddatum van de licentie of dienst is in de praktijk niet altijd haalbaar en vormt een aanzienlijke administratieve belasting wat disproportioneel aangezien Aanbestedende dienst blijft vasthouden aan een minimaal opslagpercentage van 0,5% en een maximaal opslagpercentage van 2,5%, ondanks de vraag inclusief onderbouwing vanuit meerdere inschrijvers om dit aan te passen. Aanbestedende dienst spreekt in paragraaf 9.01 wel over een steekproefsgewijze controle op transparantie en herleidbaarheid van prijzen en tarieven. Inschrijver vraagt uw antwoord te heroverwegen en te bevestigen dat paragraaf 9.01 leidend is en dat het volstaat om transparantie en herleidbaarheid aantoonbaar te borgen via steekproefsgewijze controle (bijvoorbeeld tweemaal per jaar), mits de licentieadministratie op orde is en op verzoek volledig inzichtelijk kan worden gemaakt. Graag uw akkoord

Antwoord:

Aanbestedende dienst gaat niet akkoord.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen: P1 Software Reseller

Beantwoord op: 4 sep 2025

Ref.nr.
86

Onderwerp:
V&A 48

Vraag:

Gegadigde heeft meerdere vragen over het gegeven antwoord.

Vraag 1: Gegadigde begrijpt het antwoord van Aanbestedende dienst niet. Bedoelt Aanbestedende dienst hier "Opdrachtgever" in plaats van "Opdrachtnemer"?

Indien nee op vraag 1: vraag 2a: Wat valt er dan precies buiten de scope van deze aanbesteding?

Indien nee op vraag 1: vraag 2b: En wordt dan verwacht dat Opdrachtnemer het opmaken van NOKs voor haar rekening neemt?

Indien ja op vraag 2b: Begrijpt Gegadigde het correct, dat van Opdrachtnemer juridische werkzaamheden worden verwacht? Het opmaken van NOKs omvat namelijk ook juridische werkzaamheden. Graag uw reactie.

Antwoord:

Aanbestedende dienst bevestigt dat in het antwoord op vraag 48 van de eerste Nota van Inlichtingen een verschrijving staat: dit moet zijn "Opdrachtgever" in plaats van "Opdrachtnemer".

Nadere Overeenkomsten (NOK's) worden door Opdrachtgever opgesteld en vallen daarmee buiten de scope van deze aanbesteding en het opslagpercentage.

Van Opdrachtnemer wordt niet verwacht juridische werkzaamheden te verrichten voor het opmaken van de NOK's.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen: P1 Software Reseller

Beantwoord op: 4 sep 2025

Ref.nr.
87

Onderwerp:
V&A 24

Vraag:

Gegadigde is enigszins verbaasd dat de Aanbestedende Dienst GIBIT-voorwaarden onderdeel wenst te maken / denkt te kunnen maken van de contractuele relatie met vendors. Het is gebruikelijk dat de GIBIT-voorwaarden (onder een ROK) overeengekomen worden tussen

Aanbestedende dienst en Opdrachtnemer. Het is echter maar zeer de vraag of vendoren de GIBIT-voorwaarden accepteren; de meeste vendoren leveren licenties op hun software namelijk uitsluitend onder hun eigen licentievoorwaarden.

Vraag 1: Is Aanbestedende dienst zich bewust dat de wijze van contracteren – waaronder het opleggen van de GIBIT-voorwaarden aan vendoren – afwijkt van hetgeen gebruikelijk is bij aanbestedingen en dat hier mogelijk gevolgen – namelijk dat vendoren weigeren te leveren onder de GIBIT-voorwaarden – aan zitten bij het uitvragen van licenties bij vendoren?

Vraag 2: wordt van Opdrachtnemer een rol verwacht in het aanbieden dan wel opleggen van de GIBIT-voorwaarden aan vendoren? Zo ja, wat wordt daartoe van Opdrachtnemer verlangd?

Antwoord:

Aanbestedende dienst herkent zich niet in de algehele weigering van de vendoren om te leveren onder de GIBIT-voorwaarden, zoals gesteld in vraag 1. Uitgangspunt van Aanbestedende dienst is dat de GIBIT-voorwaarden op de Nadere Overeenkomsten van toepassing blijven. Indien blijkt dat één/meerdere van de GIBIT-voorwaarden voor de softwareleverancier niet proportioneel of ontoelaatbaar is zal Opdrachtgever zelf met de softwareleverancier in overleg treden (antwoord op vraag 2).

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen:

P1 Software Reseller

Beantwoord op:

4 sep 2025

Ref.nr.

88

Onderwerp:

V&A 16

Vraag:

Gegadigde begrijpt dat Aanbestedende dienst automatische of stilzwijgende goedkeuring niet toestaat; dat is niet wat Gegadigde heeft verzocht. Gegadigde verzoekt antwoord op de vraag: Kan de Aanbestedende Dienst instemmen dat zij schriftelijke goedkeuring onderdeel maakt van (afronding van) het bestel-/leverproces (art 6.2)? Dus Gegadigde verzoekt

Aanbestedende dienst om iedere geleverde Prestatieschriftelijk goed te keuren. Kan de Aanbestedende dienst bevestigen dat zij hiermee instemt?

Antwoord:

Aanbestedende dienst kan instemmen met het proces dat zij schriftelijke goedkeuring onderdeel maakt van het bestel-/leverproces.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:

Vragenronde 2

Percelen: P1 Software Reseller

Beantwoord op: 4 sep 2025

Ref.nr.

89

Onderwerp:

V&A 11

Vraag:

Gegadigde is enigszins verbaasd dat de Aanbestedende Dienst NOKs wenst te sluiten met vendoren. Het is gebruikelijk dat de NOKs (onder een ROK) overeengekomen worden tussen Aanbestedende dienst en Opdrachtnemer. Het is maar zeer de vraag of vendoren NOKs accepteren; de meeste vendoren leveren licenties op hun software namelijk uitsluitend onder hun eigen licentievoorwaarden.

Is Aanbestedende dienst zich bewust dat de wijze van contracteren die Aanbestedende dienst afwijkt van hetgeen gebruikelijk is bij aanbestedingen en dat hier mogelijk gevolgen aan zitten bij het uitvragen van licenties bij vendoren? Graag uw reactie.

Antwoord:

Aanbestedende dienst herkent zich niet in het gestelde rondom de toepassing van een Nadere Overeenkomst (NOK). Afgelopen jaren heeft Aanbestedende dienst vele NOK's afgesloten met vendoren en deze zijn altijd geaccepteerd door de betreffende vendoren.

Fase:

Inschrijffase

Inschrijfronde:

Inschrijfronde 1

Vragenronde:
Vragenronde 2

Percelen: P1 Software Reseller

Beantwoord op: 4 sep 2025