



gemeente

Zoetermeer

NOTA VAN INLICHTINGEN 2

LEVERING STANDAARDSOFTWARE EN
AANVERWANTE DIENSTVERLENING

2025-111235

Auteursrecht

Alle rechten voorbehouden aan de Gemeente Zoetermeer

2e Nota van Inlichtingen

In dit document zijn de vragen inclusief antwoorden weergegeven die betrekking hebben op de aanbesteding van de levering van Standaardsoftware, inclusief alle diensten gerelateerd aan de levering van de Standaardsoftware, ten behoeve van Gemeente Zoetermeer. Indien in deze Nota van Inlichtingen wijzigingen, correcties dan wel aanvullende gegevens zijn opgenomen, zijn deze van toepassing op de dienstverlening, zoals deze in het Beschrijvend document is beschreven. Deze tweede Nota van Inlichtingen maakt onlosmakelijk deel uit van de Aanbestedingsstukken.

Mededelingen

Naar aanleiding van de publicatie van deze tweede Nota van Inlichtingen ziet de Gemeente geen noodzaak voor het organiseren van een (aanvullende) vragenronde. Eventuele vervolgvragen worden dan ook niet meer beantwoord. De gegeven informatie en antwoorden in zowel de 1e Nota van Inlichtingen als deze 2e Nota van Inlichtingen zijn naar mening van de Gemeente afdoende voor het indienen van een Inschrijving.

#	Onderwerp	Vraag	Antwoord
41.	Beschrijvend Document – paragraaf 8.2.3	Kunt u toelichten wat wordt bedoeld met de volgende passage: "De wijze waarop de inschrijver een exitstrategie up-to-date houdt, inclusief de daartoe benodigde doorlooptijd." Wordt hiermee bedoeld op een exitstrategie bij beëindiging van de samenwerking met de aanbestedende dienst als geheel, of betreft het een exitstrategie per individuele vendor binnen de opdracht?	Dit betreft de exitstrategie in lijn met hetgeen is beschreven in paragraaf 11 van bijlage 1 – Programma van eisen. In dit kader kan tevens specifiek worden verwezen naar de zinsnede uit deze paragraaf, te weten: "<u>Bij beëindiging van de Raamovereenkomst draagt de Opdrachtnemer</u> zorg voor een zo spoedig mogelijke overdracht van de volledige dienstverlening aan een andere partij of aan de Gemeente zelf."
42.	Nota van Inlichtingen 1 - #3 en #17	Gezien de inspanningen en interne kosten die FU's (mogelijk) kunnen meebrengen voor uw toekomstige opdrachtnemer, is het voor inschrijvers van belang om te weten met welke hoeveelheid FU's per jaar zij ongeveer te maken zullen krijgen. Inschrijver begrijpt dat u niet over exacte aantallen beschikt, maar wellicht kunt u een bandbreedte aangeven waarbinnen het aantal jaarlijks ongeveer zal liggen?	Aan de hand van historische cijfers en een beknopte spendanalyse over de afgelopen contractjaren kan de Ondernemer bij Inschrijving uitgaan van ongeveer 5 tot 10 functionele uitvragen per jaar. Een verdere specificatie op basis van aard en omvang kan de Gemeente op dit moment niet geven. De Ondernemers kunnen aan deze gegevens en omvang verder ook geen rechten en/of verwachtingen ontlelen.
43.	Nota van Inlichtingen 1 - #18, #19 en #20	Gegadigde begrijpt dat u zeer gebaat bent bij een competitieve prijs, maar wenst wel te benadrukken dat de combinatie van een weging van 60% in combinatie met de zeer korte bandbreedtes die nu worden gehanteerd, verder gaan dan de "lichte voorkeur" die u benoemt in vraag 20. Er zijn 400 punten te verdienen op kwaliteit (één keer 100 en twee keer 150 punten). Om al deze punten te verdienen, moeten inschrijvers drie keer een uitstekend verdienen, iets dat niet vaak voorkomt.	De wenst allereerst te nuanceren hetgeen de vraagsteller stelt. Daarbij wenst de Gemeente te benadrukken dat de in de vraagstelling opgenomen veronderstellingen niet worden herkend of een onjuiste suggestie wekken. Onder meer dat er bij deze aanbestedingsprocedure sprake zou zijn van een ongelijke behandeling of subjectieve voorkeur.

#	Onderwerp	Vraag	Antwoord
		Dat betekent dat er dus geen 400 punten tegenover de punten voor prijs komen te staan, waarmee de weging voor prijs wordt verzwaard. Graag illustreren wij ons punt aan de hand van een voorbeeld: Aanbieder 1 Aanbieder 1 kent u goed. Stel zij scoren twee keer uitstekend en 1x goed: Wens 1 – uitstekend – 100% van de punten – 100 punten Wens 2 – Uitstekend – 100% van de punten – 150 punten Wens 3 – Goed – 75% van de punten – 112,5 punten Totaal: 362,50 Aanbieder 2 Aanbieder 2, die u minder goed kent, schrijft ook in. Als we positief realistisch zijn, is 1 uitstekend en 2 keer goed, een zeer nette score. Dit resulteert dan in: Wens 1 – Goed – 75% van de punten – 75 punten Wens 2 – Uitstekend – 100% van de punten – 150 punten Wens 3 – Goed – 75% van de punten – 112,5 punten Totaal: 337,5 punten Voor het component prijs kunnen alle inschrijvers vooraf zien wat hun gewenste prijs doet met hun scores.	Naar oordeel van de Gemeente worden alle (potentiële) Inschrijvers op gelijke wijze beoordeeld en uitsluitend op basis van de vooraf kenbaar gemaakte Gunningscriteria en beoordelingssystematiek, zoals ook beschreven in de Aanbestedingsstukken. Daarin is geen ruimte voor subjectieve of persoonlijke voorkeur, ongeacht eerdere samenwerking met één van de Ondernemers. Eventuele insinueringen of suggesties van het tegendeel worden dan ook nadrukkelijk niet herkend. Daar komt bij dat de onderhavige Opdracht in het verleden met meerdere gemeenten is aanbesteed. Deze nieuwe aanbesteding wordt nu echter zelfstandig door de gemeente Zoetermeer uitgevoerd. Daarbij is bewust gekozen om alle Aanbestedingsstukken volledig te herzien. Dit betekent dat feitelijk sprake is van een nieuwe uitgangssituatie, die kan worden beschouwd als een nulmeting. Ter voorbereiding op deze aanbesteding heeft de Gemeente verder een zorgvuldig marktonderzoek uitgevoerd, waarin is gekeken naar vergelijkbare aanbestedingen bij andere (grote) aanbestedende diensten. Daarbij is specifiek aandacht besteed aan de rol en positie van de Opdrachtnemer binnen de markt van Standaardsoftware. De Gemeente heeft derhalve uitdrukkelijk gekozen voor het contracteren van een Software broker, die ondersteund (bemiddelt) bij het inkopen van Standaardsoftware en daarvoor opslagpercentages kan rekenen, hetgeen ook wordt erkend als gangbaar binnen de (software) markt.

#	Onderwerp	Vraag	Antwoord
		De eerste aanbieder weet dat de FU's in de praktijk tot hoge interne kosten hebben geleid, en wil daarom iets meer verdienen dan de ondergrens en schrijft in tegen 1,1%, wetende dat de kwaliteit van de inschrijving zeer goed is. Aanbieder 1 komt op een eindscore uit van 932,5. De tweede aanbieder weet dat zij stevige concurrentie heeft, en schrijft in tegen de ondergrens van 1%. Aanbieder twee komt uit op een eindscore van 937,5. Door de wegingssystematiek rondom prijs ongewijzigd te laten, is de prijs dus geheel doorslaggevend bij iedere redelijke inschrijving. Sterker nog: een uitstekende inschrijving met een totaal-opslag van 2% (=700 punten) kan het op geen enkele manier winnen van een matige inschrijving tegen een totaal-opslag 1% (=ook 700 punten). Inschrijver wenst te benadrukken dat 2% geen ongebruikelijke marge is. In uw huidige systematiek loopt de totaalopslag tot 3%, een percentage dat nooit zal worden gekozen door inschrijvers, omdat het effect van zo'n "hoge" prijs nooit zal kunnen worden opgeheven met goede kwaliteit. Wij verzoeken u om deze reden nogmaals om: 1) De ondergrens van de functionele uitvragen te verhogen naar 3% 2) De bandbreedte van de opslag voor functionele uitvragen te verbreden, zodat kleine verschillen in prijs	Op basis van deze rol heeft de Gemeente bij het bepalen van de minimale en maximale opslagpercentages bewust gekozen om onderscheid te maken tussen enerzijds de omvang van de nadere opdracht en anderzijds het type uitvraag (productgerichte of functioneelgerichte uitvragen). Deze keuze biedt alle Inschrijvers de ruimte om per combinatie van omvang en type uitvraag een passend en reëel opslagpercentage aan te bieden. Hiermee wordt recht gedaan aan de inspanning per situatie en worden de Inschrijvers flexibiliteit geboden bij het aanbieden van passende opslagpercentages. Tot slot gaat de vraagsteller eraan voorbij dat in de beoordeling van het financiële subgunningscriterium wordt gekeken naar een gewogen opslagpercentage. De gehanteerde formule is verder zo ingericht dat deze uitgaat van het subtotaal (Cel I10 van het Prijzenblad) per Inschrijver. Dit betekend dat het totaal aantal punten afhankelijk is van de door de betreffende Inschrijver zelf aangeboden opslagpercentages. Het is dus ook goed mogelijk dat géén van de Inschrijvers het maximaal te behalen aantal punten behaald. De lichte voorkeur voor het financiële subgunningscriterium laat onverlet dat alle Inschrijvers worden uitgedaagd om zo scherp mogelijk in te schrijven. Alles in ogenschouw nemend ziet de Gemeente dan ook geen aanleiding om akkoord te gaan met één van de voorstellen, dan wel om tot wijziging van het financiële subgunningscriterium over te gaan.

#	Onderwerp	Vraag	Antwoord
		een kleiner effect hebben op de score. Wij stellen voor van 3% tot 7%. 3) De ondergrens van de opslag voor productgericht uitvragen te verhogen naar 2% 4) De prijsrange voor productgerichte uitvragen de verruimen, zodat kleine verschillen in prijs een kleiner effect hebben op de score . Wij stellen voor naar 2% tot 7%. 5) Een prijsrange van 4% toe te passen in de prijsformule, bij "subtotaal" (zie prijzenblad). Ook daarmee verkleint het effect van kleinere prijsverschillen.	

44.	Nota van Inlichtingen 1 - #22	Inschrijver begrijpt dat de prijzen van de standaardsoftware in de nadere offerte worden bepaald. Het punt dat inschrijver maakt is dat het voor aanbestedende dienst van belang is dat de prijzen die u in de nadere offerte ziet, niet onnodig zijn verhoogd door de verstrekker van die offerte. Dit is geen onmogelijkheid op het moment dat de offerte niet direct afkomt van de softwarefabrikant. Stel uw geselecteerde broker heeft 1 of 2 tussenleveranciers nodig om de door u aangevraagde software te leveren. Op de offertes van die tussenleveranciers ziet u hún prijs, niet de originele prijs van de softwarefabrikant. Door deze aanbesteding alleen op marge te beoordelen en geen eisen te stellen aan de inkoopketen, loopt u het risico dat software die direct kan worden ingekocht bij de fabrikant, liever wordt ingekocht bij een tussenpartij. Immers: die rekent een hogere prijs, waardoor de broker meer marge verdient. Daarom vraagt inschrijver u nogmaals om aan te geven wat akkoord danwel niet akkoord is met betrekking deze inzet van inkoopkanalen. Kunt u dit aangever per onderstaand punt? De broker dient altijd in te kopen bij de vendor De broker koopt in bij een door de vendor vooraf aangestelde distributeur.	Zoals reeds in de beantwoording van vraag en antwoord #22 beschreven is het aan de Opdrachtnemer om de marktconformiteit en gunstige inkoopcondities voor de Gemeente in de (inkoop-)keten te borgen. In dit kader wenst de Gemeente ook specifiek te verwijzen naar de verschillende aspecten van de kwalitatieve subgunningscriteria, onder meer subgunningscriteria 1.3. “Marktconformiteit en inkoopcondities”. Hierbij wenst de Gemeente een uitwerking te ontvangen op welke wijze de Inschrijver invulling geeft aan dit onderwerp en hoe de Inschrijver er voor zorgt dat de prijzen, tarieven en condities waartegen de Gemeente de Standaardsoftware afneemt zo gunstig mogelijk zijn. Het is verder aan de Ondernemer in de hoedanigheid van Inschrijver om hier zelfstandig invulling aan te geven, waarbij tevens ruimte is gelaten om onderscheidend vermogen aan te tonen. Wellicht ten overvloede kan worden opgemerkt dat de Gemeente ook in de uitvoering van de Opdracht blijvend zal kijken naar de marktconformiteit en inkoopcondities van de Standaardsoftware, een en ander zoals beschreven in artikel 25 GIBIT 2023.
-----	-------------------------------	---	---

		De broker mag inkopen via een door hem aangewezen partner. Deze partner rekent in de meeste gevallen een vergoeding voor zijn diensten in de keten, omdat de broker niet instaat is om te leveren. Deze inkoopfacturen worden bij controle als uitgangspunt gebruikt. Voor deze facturen heeft de broker twee opties: Met een marge op de inkoopfactuur, OF Zonder extra opslag op de inkoopprijs. De broker mag inkopen bij een door hem aangewezen partner die aantoonbaar goedkoper is dan optie 1 en 2.	
45.	Nota van Inlichtingen 1 - #22	Kunt u verduidelijken waardoor de bandbreedte waaraan u hier refereert wordt bepaald? Bepaalt de aanbestedende dienst dat bij uitvragen, of leidt de uiteindelijke offerte (zonder opslag) tot plaatsing in de bijpassende bandbreedte, waarna de bijpassende geoffreerde opslag wordt toegepast? In dat laatste geval, is het voor u wel degelijk van belang dat u de juiste (niet onnodig verhoogde) offertes ontvangt daar de offerte van Opdrachtnemer in dat geval leidend is voor de indeling in de juiste bandbreedte.	De Gemeente verwijst in dit kader specifiek naar het antwoord op vraag #9 van de Nota van Inlichtingen 1. In aanvulling op het gegeven voorbeeld geldt: Wanneer de totaalsom zoals aangeboden bij een Nadere opdracht € 120.000,- bedraagt, dan is het opslagpercentage binnen de bandbreedte € 70.000,- tot € 221.000,- van toepassing. Als Inschrijver bijvoorbeeld 1,5% opslagpercentage heeft opgegeven, mag het dus € 120.000,- * 1,5% = € 1.800,- opslag in rekening brengen. In dergelijk geval zal de totaalsom voor de Gemeente vanzelfsprekend € 120.000 + € 1.800,- = € 121.800,- bedragen.

46.	Nota van Inlichtingen 1 - #23 en #40	Aanbestedende dienst lijkt zichzelf tegen te spreken in vraag 23 en 40. In vraag 23 geeft u aan dat u niet op voorhand bepaalt of en hoe het Microsoft contract wordt overgezet en in vraag 40 geeft u aan dat u dit contract wél zult overzetten naar de nieuwe partner, mogelijk zelfs al na de ingangsdatum van het nieuwe contract (met de broker). Kunt u aangeven wanneer u voornemens bent het huidige Microsoft contract over te zetten naar de gecontracteerde broker? Indien u voornemens bent dit snel na gunning te doen, kunt u bevestigen dat u in dat geval de versnelde COCP procedure in gang zult zetten?	Naar oordeel van de Gemeente bestaat er geen discrepantie in de antwoorden op vraag #23 en vraag #40. De Gemeente zal immers niet op voorhand bepalen of er inzake Vendor Microsoft gebruik wordt gemaakt van de mogelijkheid om tussentijds over te stappen naar de nieuwe Software broker. Dit in combinatie met de keuze voor een mogelijke standaard of versnelde Change of Channel Partner. In beginsel worden de (lopende) verplichtingen met Microsoft gerespecteerd en worden na de ingangsdatum of gedurende de (nieuwe) Raamovereenkomst overgezet naar de nieuw gecontracteerde Opdrachtnemer. Bijvoorbeeld ingeval van Microsoft licenties, met een looptijd tot en met 30 juni 2026. Deze verplichtingen zullen niet direct na ingangsdatum van de Raamovereenkomst worden overgezet. Daarentegen zal de nieuwe opdrachtverstrekking (verlenging) wel bij de nieuw gecontracteerde Opdrachtnemer (Software broker) plaatsvinden.
47.	Nota van Inlichtingen 1 - #40	Hartelijk dank voor het in de nota verstrekte akkoord! Helaas blijkt dat Microsoft er geen genoeg mee neemt dat wij dit antwoord gebruiken als uw akkoord en zij vragen om een losse email. Kunt u bevestigen dat u er akkoord mee bent dat wij u per mail benaderen voor de MLS?	De Gemeente kan dit niet bevestigen en zal niet separaat per e-mail een akkoord verstrekken. Zoals reeds beschreven staat het de Ondernemer vrij deze gegevens <u>zelfstandig</u> op te vragen, dit ter voorbereiding voor het doen van een Inschrijving.