

NOTA VAN INLICHTINGEN 2

Betreft	Nvl 2	Datum	19-12-2025
Organisatie	Stichting Kindante	Ref.	2025-7
Project	Europese openbare aanbesteding voor de levering van hardware ten behoeve van Stichting Kindante		

Nr.	Pagina	Betreft
1.	18	5.1.3.1 Plan van aanpak
Vraag	<p>De inschrijver dient een plan van aanpak op te stellen voor de levering van circa 20 desktops, 10 beeldschermen en 2 laptops voor het management, op één locatie. Het plan van aanpak dient op een gestructureerde wijze alle fasen van het proces, inclusief de bijbehorende activiteiten, verantwoordelijkheden, risico's en beheersmaatregelen te beschrijven. Hierbij dient aandacht te worden besteed aan de werkzaamheden voorafgaand aan de levering, tijdens de levering en na de levering (nazorg en borging).</p> <ol style="list-style-type: none"> Vanaf welk moment verwacht u de procesbeschrijving? Bijvoorbeeld nadat u de bestelling bij de Inschrijver heeft geplaatst? Welke 'werkzaamheden' bedoelt u hier precies? Bijvoorbeeld de voorbereidingen aan de klant van de Inschrijver, hoe wij de logistiek uitvoeren en het support? 	
Antwoord	<p>1 en 2 : Wij verwachten geen procesbeschrijving per bestelling. We willen inzicht hebben middels een beschreven proces bij jullie, zoals in de vragen gesteld, nadat er bij jullie online een bestelling wordt gedaan.</p>	

Nr.	Pagina	Betreft
2.	18	5.1.3.2 Case 1 vraag 2
Vraag	Wat voor 'tools' bedoelt u hier precies?	
Antwoord	Platforms, mail, online omgevingen, etc.	

Nr.	Pagina	Betreft
3.	18	5.1.3.3
Vraag	<p>Kindante besluit om alle nieuw te leveren hardware op te nemen in Intune. Inschrijver dient te beschrijven op welke manier hij hierbij ondersteunt. Wat bedoelt u precies met 'welke manier'? Kunt u Inschrijver iets meer content aan uw vraagstelling geven?</p>	

Antwoord	Hoe registreert u de hardware voor ons (CMDB), hoe communiceert u daarover? Hoe verzekert u ons ervan dat alle apparaten gereed zijn om opgenomen te worden in Intune?
----------	---

Nr.	Pagina	Betreft
4.	21	5.1.4. Toelichting op het subgunningscriterium prijs
Vraag	U geeft aan dat de opslagpercentages inclusief BTW zijn. Hoe ziet u dit, aangezien een opslagpercentage een percentage is en geen bedrag. Daarnaast wordt een opslagpercentage altijd gerekend vanaf de inkoopprijs exclusief BTW, zoals u ook al zelf beschrijft. Wij verzoeken u deze zin te schrappen uit het beschrijvend document. Gaat u hiermee akkoord? Als u niet akkoord gaat, ontvangen wij graag uw motivatie.	
	Akkoord.	

Nr.	Pagina	Betreft
5.		Bijlage 3 Prijzenblad
Vraag	U staat opslagen van 0% toe op subonderdelen van het prijzenblad. In het kader van een gezonde samenwerking, voldoen aan de beschreven verwachtingen en de dienstverlening verzoeken wij u om een bandbreedte te hanteren voor het opslagpercentage per productgroep. Vergelijkbaar met andere aanbestedingen in de markt stellen wij een bandbreedte voor van 3 tot 8 %. Gaat u hiermee akkoord? Als u niet akkoord gaat, ontvangen wij graag uw motivatie.	
Antwoord	Niet akkoord. Het toestaan van een opslag van 0% is bewust gekozen om inschrijvers voldoende flexibiliteit te geven in hun prijsopbouw per productgroep. Het hanteren van een verplichte bandbreedte beperkt deze flexibiliteit en kan leiden tot minder marktconforme en minder scherpe prijsstellingen. Een gezonde samenwerking wordt voldoende geborgd via de contractuele afspraken en de gevraagde dienstverlening. Wij handhaven daarom de huidige systematiek.	

Nr.	Pagina	Betreft
6.	2	Bijlage 4 Programma van eisen, eis 12
Vraag	De inschrijver is verplicht om halfjaarlijks de gehanteerde inkooprijzen te laten verifiëren door of namens Stichting Kindante. Deze controle heeft tot doel om vast te stellen of de gehanteerde prijzen overeenkomen met de daadwerkelijke markt- en inkooprijzen in de betreffende periode. De inschrijver levert hiervoor de volgende zaken aan, op verzoek van Stichting Kindante: <ul style="list-style-type: none"> • Een gespecificeerde inkooprijzlijst van de betreffende periode; • Onderliggende bewijsstukken (zoals leveranciersfacturen, prijslijsten of inkoopovereenkomsten) ter onderbouwing van de gehanteerde prijzen; • Een toelichting op eventuele prijswijzigingen, volumekortingen of marktschommelingen. Staat u ook toe om een special bid van de fabrikant te overleggen als bewijsstuk?	
Antwoord	Ja, het is toegestaan om een special bid van de fabrikant te overleggen als bewijsstuk, mits deze voldoende gespecificeerd is en betrekking heeft op de	

	betreffende periode en producten. Stichting Kindante behoudt zich het recht voor om aanvullende onderbouwing te vragen indien dit noodzakelijk wordt geacht.
--	--

Nr.	Pagina	Betreft
7.	3	Bijlage 4 Programma van eisen, eis 12
Vraag		Merken die een algemene bekendheid genieten en een marktaandeel hebben gehad in de afgelopen 4 jaar van minimaal 5% op de zakelijke markt binnen de EU. Wanneer wij uitgaan van het marktaandeel, komen ook merken zoals Asus en Acer in aanmerking om aan u te leveren. Zijn deze merken voor u acceptabel?
Antwoord		Deze merken hebben niet onze voorkeur.

Nr.	Pagina	Betreft
8.	6	Bijlage 4 Programma van eisen, eis 20
Vraag		Onder levering wordt verstaan het op locatie van de opdrachtgever gebruiksklaar opleveren (leveren, plaatsen, aansluiten buiten het netwerk en uitvoeren van de DOA- (Dead on Arrival)-test. <ol style="list-style-type: none"> Dient iedere levering door Inschrijver geplaatst en aangesloten worden op uw locatie? Het plaatsen en installeren van een enkele PC is kostentechnisch niet rendabel. Wij willen u voorstellen dat de plaatsing en installatie geldt voor leveringen van 20 stuks en meer. Gaat u hiermee akkoord?
Antwoord		<ol style="list-style-type: none"> Nee. Dit komt niet vaak voor. Laten we stellen tot 15 stuks laptops/p.c.'s/beeldschermen is dit gratis.

Nr.	Pagina	Betreft
9.	6	Bijlage 4 Programma van eisen, eis 21
Vraag		Bij levering dient ook een DOA test te worden uitgevoerd op elk apparaat. Een DOA test wordt voor levering in ons managezijn uitgevoerd. Is dit ook acceptabel voor u?
Antwoord		Ja

Nr.	Pagina	Betreft
10.	6 en 7	Bijlage 4 Programma van eisen, eis 21 en 23
Vraag		In eis 21 staat beschreven dat De SLA wordt gemeten gedurende de meetperiode (=per kwartaal) voor alle geleverde apparatuur. Echter is eis 23 staat ook vermeld de meting gebeurt per apparaat per bestelling en/of storing. Gebruikelijk is om de dienstverlening per kwartaal te meten. Kunt u bevestigen dat de dienstverlening van Inschrijver wordt gemeten over 1 kwartaal?
Antwoord		Ja dat bevestigen wij.

Nr.	Pagina	Betreft
11.	7 en 8	Bijlage 4 Programma van eisen, eis 24
Vraag		<p>U heeft in eis 24 een boeteclausule opgenomen als Inschrijver onder de norm presteert. U hanteert boetes van € 500 tot € 1000 per apparaat en geen maximum. Wij begrijpen uw redenen voor het invoeren van een boete, echter deze boeteclausules zijn disproportioneel. Er is geen enkele Inschrijver die een dergelijke boeteclausule (boete per apparaat) accepteert met als gevolg dat wordt afgezien van een inschrijving. De boetes zijn in vele gevallen hoger dan de waarde van een apparaat en bovendien hanteert u geen maximum. Bijvoorbeeld: u bestelt 100 desktops en 2 USB sticks. De 100 desktops worden keurig op tijd geleverd, maar door onvoorziene omstandigheden loopt de levering van de USB sticks vertraging op. Volgens de huidige boeteclausule geldt er dan een boete die vele malen hoger is dan de waarde van het te laat geleverde product. Om dit soort situaties te voorkomen, stellen wij voor de boete te berekenen op basis van 0,5% van de waarde van de te laat geleverde goederen per dag met een maximum van 5% gemeten over een periode van 3 maanden. Een dergelijk voorstel stellen wij ook voor m.b.t. de DOA's en de andere KPI's uit de SLA. Gaat u hiermee akkoord? Indien het geval is, ontvangen wij graag marktconforme boeteclausules. Als u niet akkoord gaat, ontvangen wij graag uw motivatie.</p>
Antwoord		<p>Wij onderschrijven dat de oorspronkelijke boeteclausule in specifieke gevallen kan leiden tot een disproportioneel effect. Om dit te voorkomen en tegelijkertijd voldoende prikkel tot naleving van de SLA's te behouden, passen wij eis 24 als volgt aan:</p> <p><u>Boeteclausule</u></p> <p>Conform het gestelde in de overeenkomst en deze PVE, is opdrachtgever bevoegd de opdrachtnemer een boete op te leggen indien de opdrachtnemer presteert onder de norm van de SLA's (zie PVE). De boete is onmiddellijk verrekenbaar met openstaande facturen. De boete wordt opgelegd per bestelling en/of storing waarvoor de norm van de betreffende SLA niet wordt gehaald en bedraagt:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. een eerste afwijking van de norm van de SLA > 10% en het niet leiden tot een acute verbetering van de management maatregel: 500 euro per bestelling en/of storing. 2. een tweede afwijking van de norm van de SLA: 750 euro per bestelling en/of storing. 3. een derde, vierde en volgende afwijking van de norm van de SLA: 1.000 euro per bestelling en/of storing. Echter wordt deze boete uitsluitend opgelegd indien de opdrachtnemer, na ingebrekestelling, tekort blijft schieten in het behalen van de overeengekomen SLA-normen. De boete laat onverlet het recht van opdrachtgever om aanvullende maatregelen te treffen, waaronder het eisen van een verbeterplan of het (gedeeltelijk) ontbinden van de overeenkomst indien sprake is van structurele onderprestatie.

Nr.	Pagina	Betreft
12.	5	Eis 19: Asset registratie (CMDB: Configuration Management Database)
Vraag	<p>Eis 19: U geeft aan dat de opdrachtnemer de geleverde hardware-accessoires registreert. Dit is vaak niet mogelijk voor accessoires, aangezien veel accessoires geen serienummer hebben.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wij willen u verzoeken om deze eis te wijzigen in hardware-apparatuur. 2. Daarnaast geeft u aan dat op elk verzoek de opdrachtnemer een digitaal overzicht (in Excel) van deze gegevens presenteert. U ontvangt de CMDB-info voorafgaand aan iedere levering. Gaat u hier ook mee akkoord? 	
Antwoord	<ol style="list-style-type: none"> 1. Akkoord 2. Nee, die ontvangen wij in iedere 3 maanden in Excel en wordt met de gegevens over het SLA aangereikt voor ieder Kwartaalgesprek 	

Nr.	Pagina	Betreft
13.	5/6	Eis 20: Leveringen en levertijden
Vraag	<p>Eis 20: U geeft in eis 20 aan dat de opdrachtgever de levering gebruiksklaar oplevert (leveren, plaatsen, aansluiten buiten het netwerk en uitvoeren van de DOA- (Dead on Arrival)-test.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Wat is precies het doel van de sitesurvey na de levering? Normaal plant Opdrachtnemer het zo in dat de installatie 1 werkdag na levering plaatsvindt. 2. U geeft aan dat te late leveringen als gevolg van afstemming met de opdrachtgever, de werkplekbeheerder of netwerkbeheerder (m.b.t. certificeren) worden niet als overmacht beschouwd en worden meegenomen bij de berekening van de SLA. U geeft aan dat de levertijd 15 werkdagen bedraagt, maar als u aangeeft dat de levering en installatie om wat voor reden dan ook pas over 4 weken kan plaatsvinden, dan kan dit in onze ogen niet ten koste gaan van de SLA. Hoe ziet u dit precies? 	
Antwoord	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sitesurvey na succesvolle gebruiksklare apparatuur is een omissie 2. Dat is in dit geval een uitzondering, waarvan we beiden weet hebben en kan dus ook niet meegerekend worden binnen het afgesproken SLA 	

Nr.	Pagina	Betreft
14.		Bijlage 3 Prijzenblad – uurtarief installatie
Vraag	Kunt u inzage geven in het te verwachten volume voor de installatie van apparatuur op locatie per opdracht, per locatie?	
Antwoord	Nee, enkel een voorspelling over de maximale waarde en inzicht in de afgelopen 4 jaren.	

Nr.	Pagina	Betreft
15.		Art. 14 algemene voorwaarden
Vraag		<p>In uw antwoord op vraag 23 uit de Nota van Inlichtingen geeft u aan dat u de aansprakelijkheid niet wilt beperken tot directe schade.</p> <p>Inschrijver wilt u erop wijzen dat u op basis van het proportionaliteitsbeginsel uit de Aanbestedingswet verplicht bent in het kader van de aanbestedingsprocedure proportionele eisen en voorwaarden te stellen. Voorschrift 3.9 Gids proportionaliteit schrijft immers voor hoe een aanbestedende dienst tot contractvoorwaarden komt. De contractbepaling dient o.a. gebruikelijk te zijn in de desbetreffende markt (bijv. bij contracten tussen bedrijven onderling) en de kans moet aannemelijk zijn dat het risico zich verwezenlijkt. Als het voorzienbare risico zich slechts in uitzonderlijke gevallen voordoet en eerder als een 'redelijk voorzienbaar risico met geringe of voorzienbare effecten' dient te worden gezien, is een bepaling disproportioneel en dus niet passend.</p> <p>Inschrijver is van mening dat het aanvaarden van aansprakelijkheid voor indirecte en/of gevolgschade wegens toetsing op voorgaande eisen niet passend is. Temeer, nu dat zij weet dat zij het risico van indirecte schade niet kan beheersen of beïnvloeden. Inschrijver verzoekt u daarom wederom proportionaliteit in acht te nemen en indirecte- en gevolgschade uit te sluiten van deze opdracht. Graag uw akkoord. Indien u niet akkoord bent, verzoekt inschrijver dit te motiveren.</p>
Antwoord		Niet akkoord. In het verleden is het incidenteel voorgekomen dat een voeding ontplofte. Daardoor had brand ontstaan kunnen zijn.

Nr.	Pagina	Betreft
16.		Bijlage 3 Prijzenblad Tabblad 3 Bijlage specificatie
Vraag		<p>U eist voor de leerling laptop onder scherm: "13,3" FHD"</p> <p>Voor laptops voor leerlingen wordt doorgaans ook gekozen voor een 14" formaat. Dit formaat is beter leesbaar, en daarnaast hebben de zakelijke A-merkfabrikanten voordeligere laptops in 14" dan in 13,3".</p> <p>Wij verzoeken u daarom ook 14" toe te staan en de eis te wijzigen naar: "13,3" of 14" FHD"</p> <p>Gaat u hiermee akkoord?</p>
Antwoord		Nee, hiermee gaan wij niet akkoord.

Nr.	Pagina	Betreft
17.	2	Bijlage 4 Programma van eisen, eis 12
Vraag		De inschrijver is verplicht om halfjaarlijks de gehanteerde inkooprijzen te laten verifiëren door of namens Stichting Kindante. Deze controle heeft tot doel om vast

	<p>te stellen of de gehanteerde prijzen overeenkomen met de daadwerkelijke markt- en inkooprijzen in de betreffende periode.</p> <p>De inschrijver levert hiervoor de volgende zaken aan, op verzoek van Stichting Kindante:</p> <ul style="list-style-type: none">• Een gespecificeerde inkooprijzlijst van de betreffende periode;• Onderliggende bewijsstukken (zoals leveranciersfacturen, prijslijsten of inkoopovereenkomsten) ter onderbouwing van de gehanteerde prijzen;• Een toelichting op eventuele prijswijzigingen, volumekortingen of marktschommelingen. <p>Wij willen u verzoeken om ook een special bid van de fabrikant op te nemen als bewijsstuk. Dit is concreet en sneller beschikbaar. Gaat u hiermee akkoord? Als u niet akkoord gaat, ontvangen wij graag uw motivatie.</p>
Antwoord	Zie antwoord vraag 6.