

Bijlage 2 - Programma van Eisen

#	Eis
1	<p>Opdrachtnemer biedt minimaal de volgende dienstverlening aan:</p> <ul style="list-style-type: none">- Het (als tussenpersoon) adviseren over een zo efficiënt mogelijke licentievorm, gebaseerd op aantallen, vorm, soort licenties en toekomstige ontwikkelingen;- Het (als tussenpersoon) adviseren over verwerving, verlenging en beëindiging van overeenkomsten met betrekking tot (standaard) software met als doel tegen zo laag mogelijke kosten het gewenste gebruik te kunnen realiseren.- Het (proactief) adviseren van alternatieve software en/of softwarediensten bij beëindiging- Het (doen) verwerven en/of leveren van licenties en/of softwarediensten;- Het (doen) verwerven en/of leveren van onderhoud & support overeenkomsten op reeds door de Provincie Flevoland aangeschafte licenties en/of softwarediensten;- Het (doen) verwerven en/of leveren van onderhoud & support overeenkomsten op eventueel door de Provincie Flevoland nieuw aan te schaffen licenties en/of softwarediensten;- Het (doen) verwerven en/of leveren van abonnementen op zogeheten SaaS en PaaS diensten;- Het (doen) faciliteren van implementaties van COTS-software (als tussenpersoon);- Het uitvoeren van Software Asset Management op de licenties en/of softwarediensten, onderhoudsovereenkomsten en abonnementsovereenkomsten die de Provincie Flevoland eerder heeft verworven en nog zal verwerven in de Overeenkomstperiode.
2	<p>De licenties en/of softwarediensten die zijn opgenomen in de support overeenkomst(en) geven de Provincie Flevoland gedurende de looptijd van de Overeenkomst het recht op:</p> <ul style="list-style-type: none">• Het ontvangen van support (telefonisch, per e-mail en/of internet);• Het verkrijgen van onderhoud;• Het verkrijgen van updates;• Het verkrijgen van upgrades. <p>Nadere afspraken en invulling hierover worden in goed onderling overleg tussen Opdrachtgever en Opdrachtnemer na de voorlopige gunning, maar voor de definitieve gunning in de SLA vastgelegd.</p> <p>Het resellen van Support, Onderhoud, Updates en Upgrades van licenties evenals het resellen van licenties zelf maakt onderdeel uit van de overeenkomst met Opdrachtnemer. Deze leveringen en diensten worden geleverd door de Reseller.</p> <p>Het verkrijgen/ faciliteren van support op locatie mits nodig.</p>

3	<p>De uitvoering van het Software Asset Management vindt plaats op basis van één vaste prijs per Body (All-In), derhalve expliciet met inbegrip van alle kosten voor het gebruik van door Opdrachtnemer te leveren en te implementeren software noodzakelijk om op een efficiënte wijze invulling te geven aan het Software Asset Management. Het aantal Body's wordt jaarlijks in overleg met de Opdrachtgever vastgesteld, en halfjaarlijks getoetst, op basis de daartoe strekkende definitie van het begrip Body.</p>
4	<p>Communicatie vindt uitsluitend plaats in de Nederlandse taal. De contactpersonen en met de uitvoering van de werkzaamheden belaste medewerkers van Opdrachtnemer dienen de Nederlandse taal, in woord en geschrift, machtig te zijn.</p>
5	<p>De Opdrachtgever zal de door haar ten behoeve van Opdrachtgever te leveren licenties, onderhoudsovereenkomsten, softwarediensten en abonnementen leveren met een korting die in deze gelijk dient te zijn aan de maximale door Opdrachtnemer mogelijk te behalen marge op dat product, waardoor het product effectief voor de netto inkoopprijs van de Opdrachtnemer wordt aangeboden aan de Opdrachtgever.</p> <p>De verrekening in inkoopprijs betreft vooraf bekende kortingen, waarbij op de inkoopprijs van (support op) licenties geen marges berekend worden. Met eventuele generieke kortingen die achteraf worden verkregen op basis van (totale) omzetdoelstellingen e.d. (zoals kick-back fees en rebates) hoeft dus geen rekening gehouden te worden.</p>
6	<p>De door Opdrachtnemer aangeboden korting op de listprijs voor de nieuw af te sluiten licenties en /of onderhoudsovereenkomsten zijn geldig gedurende de maximale looptijd van de af te sluiten raamovereenkomst. Een voor of op de laatste dag van de overeenkomst bestelde licentie zal derhalve geleverd moeten worden met toekenning van de aangeboden korting. Dit geldt voor zowel de raamovereenkomst als ook voor de nadere overeenkomsten.</p>
7	<p>Gedurende de raamovereenkomst biedt Opdrachtnemer de mogelijkheid om per kalenderjaar het onderhoud op licenties en/of softwarediensten te betalen in plaats van het totale bedrag ineens, indien een Vendor vooraf betaling voor onderhoud verlangt, dan behoudt de Opdrachtgever zich het recht voor vervangende zekerheid te verlangen. Dit geldt voor zowel de raamovereenkomst als ook voor de nadere overeenkomst.</p>

8	<p>Bij de uitvoering van diensten dienen de medewerkers van de leverancier aan te sluiten op de werkwijze van de Provincie Flevoland te volgen. De ICT - afdeling van de Provincie Flevoland werkt conform ITIL en beweegt richting Agile werken.</p>
9	<p>Opdrachtnemer draagt proactief zorg voor registratie van de door Opdrachtnemer te leveren en/of geleverde licenties en bijhorende onderhoudsovereenkomsten en abonnementen.</p>
10	<p>Opdrachtnemer draagt zorg voor een steeds actuele registratie (middels een webportaal) en voor Opdrachtgever toegankelijk overzicht van die registratie. Hij is gehouden een volledig overzicht van die Registratie in een nader overeen te komen en in een Dossier Afspraken en Procedures vast te leggen format aan te leveren aan de Opdrachtgever bij beëindiging van de Overeenkomst. Deze registratie zal minimaal de volgende ten tijde van de beëindiging van de Overeenkomst actuele gegevens bevatten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. De omschrijving / type van de licentie, het onderhoudsovereenkomst of het abonnement en aantallen 2. Naam en contactgegevens van de licentiegever / onderhoudsleverancier / abonnementsverstrekker 3. Type support en contactgegevens hoe support te verkrijgen 4. Datum ingang van de desbetreffende (nadere) overeenkomst 5. Datum afloop van de desbetreffende (nadere) overeenkomst 6. Verwervingsprijs (totaal) van de desbetreffende (nadere) overeenkomst 7. Periodieke kosten per (nadere) overeenkomst (eenmalig, jaarlijks kwartaal of maand enzovoorts) 8. Eventueel op datum van rapportage bestaande verschillen tussen de overeenkomsten en het werkelijk gebruik door de Opdrachtgever.
11	<p>Opdrachtnemer draagt zorg voor het tijdig, maar uiterlijk 90 dagen voor verloopdatum, rapporteren van licenties, onderhoudsovereenkomsten of abonnementsovereenkomsten die gaan expireren. Dit onder gelijktijdige aanbieding van een advies over de (vorm van) (dis-)continuering van de overeenkomsten.</p> <p>Daarbij dient per nadere opdracht duidelijk te worden vermeld wat de opzegtermijn van de betreffende softwarelicentie of softwaredienst is. Dit dient ook in een webportaal inzichtelijk te zijn.</p>

12	Opdrachtnemer stelt zich bij voortduring op de hoogte van mogelijke kwetsbaarheden in de door Opdrachtgever gebruikte (standaard) software(versies). Opdrachtnemer zal Opdrachtgever proactief informeren over alle kwetsbaarheden die een bedreiging vormen voor de integriteit van de door Opdrachtgever gebruikte of opgeslagen data of ongeautoriseerde toegang zou kunnen veroorzaken tot de systeemomgeving(en) in gebruik door Opdrachtgever.
13	Opdrachtnemer dient de Opdrachtgever regelmatig en proactief te informeren en adviseren over gewijzigde licentie- en onderhoudsvoorwaarden, alsmede abonnementsvoorwaarden, opdat de Opdrachtgever steeds de voor haar meest gunstige besluiten over aanschaf, vervanging en beëindiging van dergelijke overeenkomsten kan nemen. De vorm en frequentie van het informeren zal vastgelegd worden in een Dossier Afspraken en Procedures welke onderdeel uitmaakt van de overeenkomst.
14	Opdrachtnemer biedt de mogelijkheid om SaaS diensten ook per maand af te kunnen nemen en te kunnen verrekenen op basis van een Pay-per-Use. Indien er sprake is van een functionele uitvraag waarbij enerzijds een Vendor geen Pay-per-Use model kan of wil aanbieden en anderzijds de Opdrachtgever niet bereid is om zijn uitvraag aan te passen, dan heeft Opdrachtnemer twee mogelijkheden (1) het prijsmodel van de Vendor omrekenen naar het Pay-per-Use model van de Opdrachtgever of (2) een andere Vendor zoeken.
15	Per jaar, achteraf, zal op peildatum 1 mei van ieder jaar worden berekend wat de financiële omvang van de door de Opdrachtnemer gerealiseerde besparing als direct gevolg van Opdrachtnemers advisering in het voorgaande twaalf (12) maanden is. Het uitblijven van gerealiseerde besparingen zal te zijner tijd worden meegenomen als belangrijk element in de besluitvorming rond een eventuele verlenging van de Overeenkomst.
16	Opdrachtnemer geeft, binnen 5 werkdagen na constatering aan, bij de Opdrachtgever aan als er te veel of te weinig licenties in gebruik zijn. Hier dient per kwartaal op te worden gerapporteerd en geadviseerd wat hierin de efficiëntste oplossing is voor de provincie.
17.	Wederpartij brengt binnen 2 (twee) (spoed) of 4 (vier) werkdagen (standaard) na dagtekening van de nadere offerteaanvraag een nadere offerte uit aan Opdrachtgever. De hiervoor genoemde termijn is een Fatale termijn. Bij Offerteaanvragen op basis van een functionele of productgerichte uitvraag kan (eventueel naar aanleiding van een verzoek/ overleg met Deelnemer) een afwijkende levertijd van de nadere offerte worden afgesproken. Wederpartij dient akkoord van Opdrachtgever voor een afwijkende levertijd te kunnen aantonen. De hiervoor genoemde termijn is een Fatale termijn.

18.	Iedere Nadere offerte dient een geldigheidsduur hebben van minimaal 30 (dertig) kalenderdagen, of zoveel meer als Opdrachtgever in de Nadere offerteaanvraag tot mededinging aangeeft, tenzij er een andere Offertegeldigheid wordt afgegeven door een software fabrikant of distributeur.
19.	Softwarelicenties dienen binnen vijf (5) werkdagen na binnenkomst van de bestelling aan de Opdrachtgever geleverd te worden. Indien een product niet geleverd kan worden door Opdrachtnemer is de Opdrachtgever gerechtigd hiervoor een inkoopprocedure te starten conform haar inkoopbeleid, buiten deze Overeenkomst om.
20.	Naast het leveren van (support) op licenties, dient ook (het resellen van) de implementatie mogelijk te zijn binnen deze overeenkomst.
21.	<p>De waarde van het implementatie deel mag niet meer zijn dan 25% of maximaal € 50.000,00 van de totale waarde van de betreffende softwarelicentie en/of onderhouds-overeenkomst voor de geschatte looptijd zijn.</p> <p>Indien dit percentage hoger is dan 25% of € 50.000,00, zal de Opdrachtgever in principe, via meerdere aanbieders, een meervoudige offerteaanvraag uitvoeren, waarbij het mogelijk moet zijn ook de implementatie via winnende partij te laten verlopen via de Opdrachtnemer.</p>
22.	Wijzigingen in (aantallen en vorm) van de licenties dienen binnen één (1) werkdag in de tool te zijn verwerkt.