

**Nota van Inlichtingen**  
**Softwarebroker**  
**TenderNed-kenmerk 561777**  
**22 Januari 2026**

No.	Onderwerp	Vraag	Antwoord
23	NVI vraag 04, 05 en 07	U geeft aan niet akkoord te gaan met het gestelde in vraag 4, 5 en 7. Inschrijver wil u er nogmaals op wijzen dat dergelijke eisen niet gebruikelijk of mogelijk zijn. Dit neemt handwerk en dus extra administratieve last en kosten mee voor inschrijvers. Inschrijver verzoekt u daarom nogmaals om akkoord te gaan met het gestelde in de vragen 4, 5 en 7 uit NVI 1. Zo niet, dan verzoeken wij u deze keuze te motiveren.	Akkoord, de eis rondom de verwijziging naar de voorwaarden van de raamovereenkomst én het opslagpercentage bij de offerte komt te vervallen. Ditzelfde geldt voor het opslagpercentage op de factuur. Andere voorwaarden gesteld aan offertes en/of facturen blijven wel van kracht. Het PvE is hierop aangepast.
24	NVI vraag 08	Om optimaal inzicht te verkrijgen in uw licentiepositie, bent u voornemens om een SAM-portaal af te nemen?	Het is zeker wenselijk om inzicht te blijven houden over onze licentiepositie qua software. Of hiervoor een SAM-portaal wenselijk/noodzakelijk is weet opdrachtgever nog niet. Dit hangt onder andere af van het aantal applicaties en/of licenties die voor de organisatie van belang zijn.
25	NVI vraag 11 en 12	<p>Opdrachtgever geeft in de beantwoording van vraag 11 en 12 aan dat opdrachtnemer extra dienstverlening dient uit te voeren met betrekking tot versiebeheer, updates en documentatie.</p> <p>Gegadigde constateert dat de in paragraaf 4.3 van de inschrijvingsleidraad opgenomen bandbreedte voor het opslagpercentage (minimaal 1,0% en maximaal 5,0%) in combinatie met de maximale omzet per jaar, onvoldoende ruimte biedt om deze dienstverlening conform de vereisten van opdrachtgever op een duurzame en kwalitatieve wijze uit te voeren.</p> <p>In de praktijk is voor deze dienstverlening, mede gezien de verplichtingen uit het Programma van Eisen (zoals o.a. adviesverplichtingen, rapportages, procesbeheer en portaalfunctionaliteit) volgens gegadigde een opslagpercentage van minimaal 5% tot 7% noodzakelijk om de juiste kwaliteit en dienstverlening aan te kunnen bieden.</p> <p>Vraag:  Is opdrachtgever bereid de huidige bandbreedte voor het opslagpercentage aan te passen en te verhogen naar 5,0% - 7,0%, zodat inschrijvers een marktconform en uitvoerbaar aanbod kunnen doen?</p>	<p>Zoals in de beantwoording van vragen 11 en 12 is aangegeven. betreft het Off-Commercial-The-Shelf software, waarbij de betreffende softwareleverancier verantwoordelijk is voor het Preventief en Innovatief Onderhoud (conform artikel 10.12 Gibit 2023) én Documentatie en Informatie (artikel 14.4 Gibit 2023).</p> <p>Bij het niet nakomen van deze afspraken zal opdrachtgever in eerste instantie in gesprek gaan met de softwareleverancier. Opdrachtgever is daarentegen formeel geen contractpartij en gaat er dan ook vanuit dat opdrachtnemer, indien deze gesprekken op niets uitlopen, in dat geval namens opdrachtgever gaat escaleren.</p> <p>Naar verwachting zal de inspanning van opdrachtnemer voor deze punten minimaal zijn. De eerste actie hiervoor ligt bij de betreffende softwareleverancier in combinatie met opdrachtgever.</p> <p>Aanvullend kan inmiddels gezegd worden dat de geraamde waarde (<i>bij publicatie van de aanbesteding</i>) wat 'mager' is geraamd. In de laatste weken is de omvang van de opdracht steeds duidelijker geworden en lijkt de jaarlijkse opdrachtwaarde richting € 350.000 te gaan bedragen.  <i>De genoemde bedragen blijven indicatief, opdrachtgever geeft geen(omzet)garanties.</i></p> <p>Met deze toelichting is het gestelde bandbreedte van het opslagpercentage (minimaal 1,0% en maximaal 5,0%) ons inziens reëel en blijft dan ook ongewijzigd.</p>
26	NVI vraag 18	U geeft aan dat een LSP-status niet vereist is voor de hoofdaannemer van deze opdracht. U heeft aangegeven op dit moment in transitie te zijn naar een omgevingsdienst. Wij beschikken reeds over meerdere omgevingsdiensten in ons klantenbestand. Uit deze ervaring weten wij dat u hierdoor in aanmerking komt voor Microsoft licenties onder gunstige VNG voorwaarden. Om te profiteren van deze kortingen dient de hoofdaannemer te beschikken over de Microsoft LSP-status. Inschrijver verzoekt u daarom nogmaals te bevestigen dat de hoofdaannemer zelfstandig dient te beschikken over de LSP-status. Kunt u dit bevestigen?	<p>Nee, opdrachtgever bevestigt dat het beschikken over een Microsoft LSP-status geen vereiste is voor de hoofdaannemer.</p> <p>Conform het PvE staat het staat inschrijvers vrij om samen te werken met Licensed Authorized Resellers (LAR's) of andere geautoriseerde partners die wel beschikken over deze status om levering, licentiering en ondersteuning te borgen (bv. Microsoft licenties onder gunstige VNG-voorwaarden). Inschrijver kan de mogelijke meerwaarde van het beschikken over deze status, dan wel de samenwerking met geautoriseerde partners die hierover beschikken, toelichten in de inschrijving binnen de subgunningscriteria en hiermee het onderscheidend vermogen van de inschrijver kenbaar te maken.</p>
27	NVI vraag 18	U heeft niet aangegeven dat Microsoft licenties onderdeel zijn van de uitvraag. Kunt u bevestigen dat Microsoft licenties onderdeel zijn van onderhavige aanbesteding?	Ja, dat is correct. Opdrachtgever is voornemens om ook Microsoft licenties onderdeel te laten zijn van deze aanbesteding.