

## 2e Nota van inlichtingen

naar aanleiding van het aanbestedingsdocument met betrekking tot de Europese aanbesteding **Microsoft Licenties** met referentienummer EU/2025.013



Vraag nr.	Onderwerp	Vraag	Antwoord
1	Vraag 36	Inschrijver verzoekt u om opslagpercentages uitsluitend positief te maken. Kick-backs en rebates zijn verdwijnen en resellers moeten overheadkosten uit de opslag bekostigen, teneinde transparantie, een gezond contract en beperking van prijsmanipulatie te waarborgen?	Het is aan de inschrijvers zelf hoe zij hiermee willen omgaan.
2	Vraag 35	Microsoft laat kick-backs en rebates niet (meer) beschikbaar zijn en alle overheadkosten van de opdrachtnemer uit de opslag moeten worden bekostigd, teneinde te komen tot transparante, reële en vergelijkbare inschrijvingen?	De vraag is ons niet duidelijk. We gaan er van uit dat de strekking van de vraag hetzelfde is als vraag 1 van deze Nota van Inlichtingen. Zie daarom de beantwoording van vraag 1.

3	Vraag 30	Gezien het belang van een directe contractuele relatie met Microsoft, toegang tot officiële prijs- en licentiemodellen en eenduidige contract- en facturatiestromen, verzoekt inschrijver te bevestigen dat de hoofdaannemer dient te beschikken over een geldige Microsoft Licensing Solution Partner (LSP)-status en dat de facturatie van Microsoft-licenties en -diensten rechtstreeks door de hoofdaannemer aan de aanbestedende dienst plaatsvindt. Kunt u dit bevestigen?	Akkoord
4	Vraag 2, nota van inlichtingen	Gezien de sterke prijs- en contractuele afhankelijkheid van Microsoft van marktontwikkelingen (zoals tussentijdse prijswijzigingen en valuta-effecten), verzoekt inschrijver de gestanddoeningstermijn voor het Microsoft-perceel te beperken tot 30 dagen. Is de aanbestedende dienst bereid dit te bevestigen dan wel de aanbestedingsstukken hierop aan te passen?	Niet akkoord. Een gestanddoeningstermijn van 30 dagen is voor ons niet te hanteren aangezien de periode tussen inschrijving en definitieve gunning al een bezwaartermijn van 20 kalenderdagen omvat.
5	Vraag 2, nota van inlichtingen	Het is wel mogelijk om maandprijzen af te geven, echter is het volgens Microsoft voorwaarden niet mogelijk om contracten voor 5 maanden af te sluiten. Dat wil zeggen dat inschrijvers de prijzen die worden afgegeven niet gestand kunnen doen. Derhalve verzoekt inschrijver het antwoord te heroverwegen en het prijzenblad dusdanig aan te passen. Wanneer inschrijver hier niet mee akkoord wil u dan bevestigen dat u zich conformeert aan de VNG voorwaarden.	Het prijzenblad is aangepast. Er worden nu fictieve prijzen aangegeven. De beoordeling vindt alleen plaats op basis van opslagpercentages. Nadere uitleg staat in het prijzenblad.

6	Wedervraag op Nvl 1, vraag 26	<p>In uw antwoord op vraag 26 uit de Nota van Inlichtingen geeft u aan niet akkoord te gaan met de aansprakelijkheidsbeperking.</p> <p>In artikel 16.3 van de GIBIT beperkt u de aansprakelijkheid voor persoons- en zaakschade tot EUR 1.250.000 per gebeurtenis. Echter, de aansprakelijkheid wordt per jaar niet beperkt, wat in feite een onbeperkte aansprakelijkheid oplevert. Inschrijvers kunnen zich hier niet tegen verzekeren. Dit brengt dus significante risico's voor de bedrijfsvoering met zich mee. Bovendien is een onbeperkte aansprakelijkheid in strijd met voorschrift 3-9 D lid 2 Gids Proportionaliteit.</p> <p>Inschrijver verzoekt u daarom de aansprakelijkheid als bedoeld in artikel 16.3 ook per jaar te beperken, waarbij inschrijver een bedrag van EUR 2.500.000 voorstelt. Graag uw akkoord. Indien u niet akkoord bent, verzoekt inschrijver dit te motiveren.</p>	Akkoord: de aansprakelijkheid in artikel 16.3 wordt beperkt tot EUR 2.500.000 per jaar.
---	-------------------------------	---	---

7	Wedervraag op Nvl 1, vraag 38	<p>In het prijzenblad wordt per SKU gevraagd een netto prijs per maand in te vullen voor twee prijsvastheidsperioden. Tevens is in de offerteaanvraag opgenomen dat gedurende de looptijd de VNG-voorwaarden gelden en dat hogere kortingen in de offerte mogelijk zijn.</p> <p>Voor Inschrijver is onduidelijk waarom netto prijzen tussen inschrijvers kunnen verschillen, terwijl de VNG-voorwaarden voor alle inschrijvers gelijk zijn gedurende de volledige looptijd van de overeenkomst. Daarnaast ontstaat door de combinatie van een beperkte prijsvastheid (1 jaar en 5 maanden) en de mogelijkheid om hogere kortingen in de offerte op te nemen, de ruimte dat inschrijvers in de gevraagde perioden netto prijzen invullen die niet representatief zijn voor de structurele kostenbasis. Indien het prijzenblad ongewijzigd blijft, bestaat hierdoor het risico dat inschrijvers in de eerste perioden netto prijzen hanteren die aanzienlijk lager zijn dan de structurele kostengrondslag en dit vervolgens compenseren via het opslagpercentage. Dit kan ertoe leiden dat de</p>	<p>Op basis van de vragen in de Nvl1 en 2 hebben we gemeend het prijzenblad aan te passen en de toelichting aan te scherpen. We gaan, om de gunning te bepalen, uit van fictieve prijzen zoals deze reeds in het prijzenblad zijn opgenomen. De uiteindelijk laagste inschrijfsom over 17 maanden zoals opgenomen op het prijzenblad (cel H17) is hiervoor doorslaggevend. De daadwerkelijke levering door Leverancier zal plaatsvinden op basis van de op het moment van uitvraag geldende VNG-prijzen en voor de producten die geen VNG-prijs kennen op basis van de dan geldende Microsoft listprijzen verhoogd/verlaagd met het tijdens de aanbesteding aangeboden Opslagpercentage voor het betreffende product. De Opslagpercentages zoals die in het prijzenblad worden aangeboden gelden voor de gehele Looptijd zoals opgenomen in artikel 3 van de (concept)Raamovereenkomst. Het aangepaste prijzenblad is als bijlage van deze 2e Nvl gepubliceerd.</p>
---	-------------------------------	--	---

het opslagpercentage. Dit kan ertoe leiden dat de inschrijfsom geen reële vergelijkingsbasis biedt en moeilijk te beoordelen is op mogelijke manipulatie.

Hiertoe verzoekt Inschrijver u het prijzenblad te corrigeren door voor alle SKU's een fictieve netto prijs als uniforme rekenbasis op te nemen en het opslagpercentage als enige variabele voor de beoordeling te hanteren. Hiermee wordt voorkomen dat afwijkende netto prijzen tot niet-representatieve inschrijfsommen leiden en wordt geborgd dat gedurende de gehele raamovereenkomst Microsoft-licenties worden afgenomen op een consistente en controleerbare kostenbasis. Indien u vasthoudt aan het huidige prijzenblad waarin inschrijvers per SKU afwijkende netto prijzen invullen, verzoekt Inschrijver u te verduidelijken op welke wijze u beoordeelt of een inschrijving als niet-representatief of manipulatief wordt beschouwd en welke consequenties hieraan binnen de beoordeling worden verbonden, zoals terzijdelegging van een inschrijving.

8	Wedervraag op Nvl 1, vraag 42	<p>Zoals bekend bij de opdrachtgever wordt bij Azure achteraf maandelijks de resources in rekening gebracht die zijn gebruikt. Het bedrag dat in rekening gebracht wordt, kan op basis van gebruik maandelijks verschillen.</p> <p>In het antwoord op vraag 42 geeft de klant aan €3.000 per maand te spenderen aan Azure. Het product dat de klant uitvraagt (Azure Prepayment, 6QK-00001) heeft in de prijslijst van februari 2026 een vaste prijs van €93,61 per maand (dit bedrag wordt vervolgens met de daadwerkelijke consumptie verrekend).</p> <p>Zoals bekend hebben alle LSP'ers dezelfde inkoopcondities en dus inkooprijzen. Om een gelijkwaardig speelveld te garanderen vraagt de inschrijver om te bevestigen met welke prijs gerekend moet worden voor de Azure consumptie; de daadwerkelijke consumptie van €3.000 per maand, de prijs van het uitgevraagde product van</p>	Zie antwoord op vraag 7
---	-------------------------------	---	-------------------------

9	Wedervraag op Nvl 1, vraag 2 & 37	<p>Momenteel vraagt de opdrachtgever via het prijzenblad, via 2 periodes, prijzen uit tot de uiterlijke looptijd van de huidige VNG overeenkomst, namelijk 30/11/2027. Tevens geeft de opdrachtgever aan dat het contract actief is tot 30/06/2027 (opdrachtgever beantwoorde met 30/06/2026, maar de inschrijver interpreteert dit als een typefout).</p> <p>Als het huidige contract per 30/06/2027 afloopt, dan zal Microsoft op basis van de nieuwe VNG-overeenkomst een overeenkomst willen aangaan vanaf 1/07/2027. Dit houdt in dat er niet langer gebruik gemaakt kan worden van de voorwaarden van de oude VNG-overeenkomst na 1/07/2027. De inschrijvers hebben nog geen inzicht op de voorwaarden van de nieuwe VNG-overeenkomst. De inschrijver vraagt daarom aan de opdrachtgever om enkel voor de periode 1/07/2026 – 30/06/2027 prijzen uit te vragen. Mocht de opdrachtgever hier niet mee akkoord gaan, dan vraagt de inschrijver om de opgegeven uplift als leidend te maken, wanneer de situatie zoals geschetst door de inschrijver zich voordoet en een nieuwe overeenkomst afgesloten moet worden per 1/07/2027 met nieuwe</p>	<p>Op basis van de vragen in de NVI1 en 2 hebben we gemeend het prijzenblad aan te passen en de toelichting aan te scherpen. We gaan, om de gunning te bepalen, uit van fictieve prijzen zoals deze reeds in het prijzenblad zijn opgenomen. De uiteindelijk laagste inschrijfsom over 17 maanden zoals opgenomen op het prijzenblad (cel H17) is hiervoor doorslaggevend. De daadwerkelijke levering door Leverancier zal plaatsvinden op basis van de op het moment van uitvraag geldende VNG-prijzen en voor de producten die geen VNG-prijs kennen op basis van de dan geldende Microsoft listprijzen verhoogd/verlaagd met het tijdens de aanbesteding aangeboden Opslagpercentage voor het betreffende product. De Opslagpercentages zoals die in het prijzenblad worden aangeboden gelden voor de gehele Looptijd zoals opgenomen in artikel 3 van de (concept)Raamovereenkomst. Het aangepaste prijzenblad is als bijlage van deze 2e Nvl gepubliceerd.</p>
---	-----------------------------------	--	---

10	Wedervraag op Nvl 1, vraag 32	<p>Wij begrijpen en onderschrijven het belang van Social Return. Tegelijkertijd moeten bijzondere uitvoeringsvoorwaarden aanbestedingsspecifiek proportioneel zijn en voldoende verband houden met het voorwerp van de opdracht. PIANOo benadrukt dat de inzet in directe relatie moet staan tot het voorwerp van de opdracht en dat social return bij leveringen nagenoeg niet wordt toegepast vanwege de lage arbeidscomponent. [1] <a href="https://www.pianoo.nl/nl/visie-social-return">https://www.pianoo.nl/nl/visie-social-return</a>. De Commissie van Aanbestedingsexperts stelt in Advies 166 dat SROI-voorwaarden bij leveringsopdrachten in beginsel niet proportioneel zijn vanwege die lage arbeidscomponent, tenzij uitzonderlijk en deugdelijk gemotiveerd. [2] <a href="https://www.commissievanaanbestedingsexperts.nl/documenten/2014/11/28/advies-166">https://www.commissievanaanbestedingsexperts.nl/documenten/2014/11/28/advies-166</a></p> <p>Gelet op het feit dat deze aanbesteding uitsluitend ziet op de digitale levering van standaard Microsoft-licenties en uitdrukkelijk geen dienstverlening omvat (arbeidscomponent nihil/verwaarloosbaar), verzoeken wij u de SROI-verplichting volledig te schrappen. Daarnaast ontbreekt volgens inschrijver de uitzonderlijke en deugdelijke motivering conform advies 166 van de Commissie van Aanbestedingsexperts. Indien u de SROI-verplichting niet laat vervallen, verzoekt</p>	<p>We zijn bekend met Advies 166 van de Commissie van Aanbestedingsexperts, maar dit advies ziet met name op opdrachtgebonden social return verplichtingen bij leveringsopdrachten. In deze aanbesteding is de social return verplichting echter vormgegeven als een ondernemingsgebonden, resultaatgerichte bijzondere uitvoeringsvoorwaarde op grond van artikel 2.80 Aanbestedingswet 2012. De verplichting is daarmee losgekoppeld van de feitelijke uitvoering en de beperkte arbeidscomponent van de levering van licenties. Ook is ervoor gekozen om het gebruikelijke social return-percentage te verlagen van 5% naar 1%. Gelet hierop achten wij de social return verplichting proportioneel, toelaatbaar en in overeenstemming met Advies 166 en de uitgangspunten van PIANOo.</p>
----	-------------------------------	--	---



	inschrijver u dit concreet en aanbestedingsspecifiek te motiveren, waarbij u expliciet ingaat op de bovengenoemde uitgangspunten van PIANOo en Advies 166 van de Commissie van	
--	---	--