

Bijlage 1 Programma van eisen

Eis	Algemeen
1.1	De huidige juridische en commerciële en commerciële voorwaarden van het GT Microsoft Framework van de VNG zijn van toepassing op deze Opdracht.
1.2	Opdrachtgever wil doorlopend het aantal Licenties kunnen opschalen. Met betrekking tot de Enterprise Agreement vindt het afschalen eenmalig per jaar plaats conform het GT Microsoft Framework van de VNG en tegen de prijzen zoals beschreven in het prijzenblad.
1.3	Opdrachtgever wil de mogelijkheid hebben om Licenties die niet organisatie breed of tijdelijk worden gebruikt via het Microsoft CSP-programma af te kunnen nemen via een webshop van Leverancier. Leverancier stelt daartoe een Self Service portal/webshop beschikbaar zodat Opdrachtgever zelf CSP-licenties kan bestellen.
1.4	Leverancier stelt één centraal aanspreekpunt (accountmanager) beschikbaar die in het Nederlands met de Opdrachtgever kan communiceren en vragen kan beantwoorden.
1.5	Leverancier geeft duidelijk aan welke voorwaarden van toepassing zijn op Licenties die via het CSP-programma worden afgenomen.
1.6	Leverancier adviseert en ondersteunt Opdrachtgever proactief en op verzoek. Dit geldt ook voor eventuele Azure-diensten die door Opdrachtgever worden afgenomen.
1.7	Leverancier dient in staat te zijn om: <ol style="list-style-type: none"> 1. binnen de door Opdrachtgever vastgestelde planning het Microsoft Change of Channel Partner (COCP)-proces volledig en correct te doorlopen; 2. te voldoen aan alle door Microsoft gestelde formele, procedurele en contractuele vereisten die samenhangen met het COCP-proces; 3. het COCP-proces uit te voeren zonder onderbreking van dienstverlening; 4. het COCP-proces uit te voeren zonder verlies van rechten en zonder vertraging in de uitvoering van de overeenkomst.
1.8	Indien bij het einde van de Overeenkomst sprake is van een versnelde COCP-procedure, werkt Leverancier hier actief en kosteloos aan mee.

Eis	Prijs
2.1	Tarieven dienen "all-in" te zijn. Ze moeten gebaseerd zijn op alle in de Offerteaanvraag gestelde eisen zoals, onder andere: kosten van administratie, overhead, materiaal, analyses, kosten voor overleg en advisering, kosten voor eventuele managementrapportages, ICT kosten, verzekeringen, belastingen, heffingen, winst en opslag, etc.
2.2	Mocht Microsoft aanvullende kortingen gedurende de looptijd op de afgenomen licentievormen van toepassing verklaren, dan wordt dat één op één doorberekend naar de Opdrachtgever. Eventuele wijzigingen in aantallen Licenties kunnen niet leiden tot een wijziging van de overeengekomen voorwaarden en/of prijzen per Licentie.
2.3	De prijzen en kortingspercentages die voortvloeien vanuit de van toepassing verklaarde voorwaarden worden rechtstreeks doorgezet naar de Opdrachtgever.

	Dit is ook terug te zien op de facturen. Ditzelfde geldt ook voor true-ups en aanvullende opdrachten voor Microsoft Licenties en diensten.
2.4	<p>Op het moment dat Opdrachtgever behoefte heeft aan Licenties buiten het GT Microsoft Framework van de VNG, dan baseert Leverancier zijn prijs als volgt: inkoopprijs Leverancier + opslagpercentage = prijs Opdrachtgever. Leverancier vermeldt op haar nadere offerte het volgende:</p> <ul style="list-style-type: none">• Brutoprijs Microsoft (gebaseerd op de prijslijst van Microsoft)• Kortingspercentage• Inkoopprijs Leverancier• Opslagpercentage Leverancier (zoals overeengekomen in deze aanbesteding)• Prijs Opdrachtgever <p>Leverancier voegt ter onderbouwing van de "inkoopprijs Leverancier" de offerte toe die Leverancier vanuit Microsoft heeft ontvangen.</p>