

Schriftelijke vragen ten behoeve van de derde Nota van Inlichtingen

Inkooptraject: ICT-Hardware
Opdrachtgever: GGD Hart voor Brabant, GGD Noord- en Oost-Gelderland, GGD West-Brabant en RAV Brabant Midden-West-Noord
Kenmerk: HSCDOC-1368817716-8255

Datum: 14 september 2026
Aantal vragen: 20
Bijlagen: 2

Deze derde Nota van Inlichtingen, behorende bij de Europese openbare aanbestedingsprocedure "ICT-hardware" van de GGD Hart voor Brabant, GGD Noord- en Oost-Gelderland, GGD West-Brabant en RAV Brabant Midden-West-Noord met kenmerk HSCDOC-1368817716-8255, bevat de vragen die zijn gesteld door de houders van de aanbestedingsdocumenten, alsmede de antwoorden van de Aanbestedende dienst. Tevens kan Aanbestedende dienst door middel van deze derde Nota van Inlichtingen gewijzigde, vervallen of aanvullende informatie met betrekking tot de aanbestedingsprocedure verstrekken.

Voorafgaand aan deze Nota van Inlichtingen zijn alle houders van de aanbestedingsdocumenten gevraagd alle mogelijke vragen schriftelijk bij de Aanbestedende dienst in te dienen ten behoeve van een transparante en volledige aanbesteding. Deze derde Nota van Inlichtingen, inclusief bijlagen, is onlosmakelijk verbonden met en maakt integraal onderdeel uit van de aanbestedingsdocumenten. In geval van tegenstrijdigheden tussen het aanbestedingsdocument, inclusief bijlagen, de Nota van Inlichtingen, inclusief bijlagen, de tweede Nota van Inlichtingen en deze derde Nota van Inlichtingen, inclusief bijlagen, prevaleert de derde Nota van Inlichtingen, inclusief bijlagen.

Aanbestedende dienst heeft de volgende documenten als (bewerkbare documenten als) bijlagen bij deze Nota van Inlichtingen gevoegd:

- Aanbestedingsdocument ICT-Hardware incl. wijzigingen n.a.v. 3^e NvI;
- Inschrijfbiljet n.a.v. 3^e NvI.

Aanbestedende dienst vermeldt hierbij uitdrukkelijk dat inschrijvers de bij deze derde Nota van Inlichtingen gevoegde documenten dienen te hanteren op straffe van uitsluiting.

Vragen en antwoorden

Nr.	Betreft	Leverancier	Vraag	Antwoord
1	§ 3.3.1 Tarieven / § 4.5.3 Inschrijfprijs — prijssystematiek (kortingspercentage versus opslagpercentage)	Previder B.V.	Opdrachtgever hanteert als prijssystematiek de fabrikanten-adviesprijs (EMEA) minus een vast kortingspercentage. Wij begrijpen de achterliggende wens: transparante, verifieerbare en marktconforme prijzen gedurende de gehele looptijd, en Opdrachtgever heeft daartoe terecht een onderbouwingsplicht en een steekproefsgewijze marktconformiteitstoets opgenomen. Wij geven Opdrachtgever ter overweging om — in plaats van, of naast, het kortingspercentage — te werken met een opslagpercentage op een controleerbare inkoop-/basisprijs (bijvoorbeeld de brutocatalogusprijs van een officieel geautoriseerde EMEA-distributeur zoals TD Synnex of Copaco). Onze overweging hierbij: Een kortingspercentage wordt toegepast op een door de fabrikant vastgestelde adviesprijs. Die adviesprijs kan gedurende de looptijd wijzigen of relatief hoog worden vastgesteld, waardoor een ogenschijnlijk hoog kortingspercentage in de praktijk alsnog tot een niet-marktconforme verkoopprijs kan leiden (het risico van een zogenoemde "fictieve korting"). Een opslagpercentage op een open, controleerbare basisprijs maakt de daadwerkelijke marge van de opdrachtnemer direct inzichtelijk en beweegt gedurende een langlopend contract eerlijk mee met de werkelijke inkoopprijs. Voor Opdrachtgever ontstaat hierdoor een zuiverdere onderlinge vergelijkbaarheid van inschrijvingen en een beter voorspelbare prijsontwikkeling bij marktschommelingen, hetgeen aansluit bij de door Opdrachtgever gewenste marktconformiteit en verifieerbaarheid. Is Opdrachtgever bereid de prijssystematiek te herzien naar een opslagpercentage op een controleerbare basisprijs, dan wel te motiveren waarom uitsluitend voor het kortingspercentage-model wordt gekozen?	Nee, er kan niet worden verondersteld dat alle inschrijvers bereid zijn inzage te geven in hun inkooppositie en onderliggende commerciële afspraken met fabrikanten en distributeurs. Dergelijke informatie kan een vertrouwelijk en concurrentiegevoelig karakter hebben. Opdrachtgever acht een prijsmechanisme gebaseerd op een opslag op een basisprijs minder geschikt. Een dergelijke systematiek sluit meer aan bij de individuele inkoop- en verkoopstrategie van de Inschrijvers en maakt de onderlinge vergelijkbaarheid van inschrijvingen minder transparant. Daarnaast kunnen verschillen in commerciële afspraken, dealregistraties, promoties en overige marktomstandigheden ertoe leiden dat de uiteindelijke prijsvorming minder eenduidig en minder goed controleerbaar is gedurende de looptijd van de overeenkomst. Met de gekozen systematiek wordt aangesloten bij een prijsreferentie die onafhankelijk is van de individuele inkooppositie van Opdrachtnemer. Daarnaast heeft Opdrachtgever voorzien in de mogelijkheid om de gehanteerde referentieprijzen te laten onderbouwen en te toetsen op redelijkheid en marktconformiteit. Opdrachtgever ziet daarom geen aanleiding de gekozen prijssystematiek aan te passen.
2	Aanbestedingsdocument, paragraaf 3.3.1 en paragraaf 4.5.3	Bechtle B.V.	Vervolg vraag op vraag 70: In antwoord op deze vraag geeft de opdrachtgever aan de huidige prijsstelling van kortingspercentage op fabrikantsadviesprijs te handhaven. Inschrijver wil toch nogmaals aangeven met een	Opdrachtgever verwijst naar het antwoord op vraag 1.

			voorbeeld dat dit niet leidt tot de EMVI. Omdat de inschrijver voor 6 jaar lang het kortingspercentage moeten vastzetten en niet weten wat de markt gaat doen of hoe de ontwikkelingen gaan zijn is de kans zeer aannemelijk dat partijen conservatief gaan inschrijven. Stel de inschrijver geeft 5% korting over de looptijd dan krijgt u bij een laptop van 1000 euro een inkoopprijs van 950 euro. Als u dan bijvoorbeeld 100 laptops aanvraagt en de inschrijver krijgt van de fabrikant 40% korting op de adviesprijs dan is de inkoopprijs 600 euro. De prijs is dan een stuk lager en bij een opslagpercentage blijft het beter te controleren. Daarnaast is het ook nog zo dat bij fabrikanten als bijvoorbeeld HP binnen eenzelfde productlijn er verschillende kortingen kunnen worden gegeven. Zo heeft inschrijver bij 2 verschillende aanvragen van probook laptops van HP, 2 verschillende kortingspercentages ontvangen binnen een tijdsbestek van enkele weken. Een opslagpercentage is om deze redenen dus veel transparanter en leidt ertoe dat u altijd de beste prijs krijgt met een vooraf vastgesteld percentage opslag waarin alle gevraagde diensten worden uitgevoerd. Wij vragen u daarom nogmaals te heroverwegen en voor inkoopprijs + vast opslagpercentage te gaan met een minimum van 3%. Neemt u dit advies over?	
3	Prijmodel, kortingspercentages en indexering - Verwijzing: §3.3.1 (opbouw tarieven)	Bechtle B.V.	Vervolg vraag op vraag 58: In het antwoord van deze vraag stelt u dat inschrijver kan aangeven welke productgroepen niet verifieerbaar zijn voor de opdrachtgever. HP en Samsung Enterprise hebben geen verifieerbare adviesverkoopprijzen. Alleen voor Apple producten is een adviesverkoopprijs minus een kortingspercentage de beste manier om een goede prijs uit de markt te krijgen, voor alle andere merken is dit niet het geval. Inschrijver vraagt de opdrachtgevers daarom nogmaals te heroverwegen om over te stappen op een inkoopprijs met opslagpercentage met een minimum van 3%. Neemt u dit advies over?	Opdrachtgever verwijst naar het antwoord op vraag 1.
4	§ 3.3.1 Prijmodel — opslagpercentage voor specifieke	Previder B.V.	In het antwoord op vraag 58 (NvI-1) nodigt Opdrachtgever inschrijvers uit aan te geven voor welke specifieke productgroepen de fabrikanten-adviesprijs (EMEA) niet transparant of niet publiek	Opdrachtgever verwijst naar de antwoorden op vragen 1 en 5.

	productgroepen (vervolg NvI-1 vragen 57, 58, 61 t/m 63)		verifieerbaar is. Wij geven die groepen concreet aan: a. Apple-producten (iPhone, iPad) — Apple hanteert geen publiek verifieerbare bruto EMEA-adviesprijs; in de praktijk zijn uitsluitend netto distributeur- of klantspecifieke prijzen beschikbaar (door Opdrachtgever onderkend in het antwoord op vraag 57); b. maatwerk- en specifieke configuraties waarvoor de fabrikant uitsluitend een netto inkoopprijs voert (NvI-1 vragen 62/63); c. de categorie “overige merken”, waarvoor vooraf geen merken of modellen bekend zijn en dus geen eenduidige adviesprijs is vast te stellen (NvI-1 vragen 59/60). Is Opdrachtgever bereid voor uitsluitend deze productgroepen een vast opslagpercentage op de aantoonbare netto inkoopprijs toe te staan (netto inkoopprijs + vast opslagpercentage = verkoopprijs), naast het kortingspercentage-model dat voor de overige, wél verifieerbare productgroepen ongewijzigd blijft? Indien Opdrachtgever hieraan niet tegemoet wenst te komen: kan Opdrachtgever bevestigen dat voor deze groepen de desgevraagd te onderbouwen distributeur-referentieprijs (conform het antwoord op vraag 61) als bindende en toetsbare grondslag geldt?	De ontvangen reacties uit de markt geven bovendien geen eenduidig beeld over de productgroepen waarvoor een alternatieve systematiek noodzakelijk zou zijn. Opdrachtgever ziet derhalve geen aanleiding de gekozen prijssystematiek te wijzigen.
5	Leidraad pag 24 fabrikanten-adviesprijzen (EMEA)	Bechtle B.V.	Vervolg vraag op vraag 61: Kunt u aangeven wat u exact verstaat onder de referentieprijs? Is dit de inkoopkostprijs vermeerderd met een vaste of procentuele opslag, of verwacht u een andere prijsopbouw? Wij verzoeken u de definitie en berekeningswijze te bevestigen om verschillen in interpretatie tussen inschrijvers te voorkomen	Er wordt uitgegaan van een fabrikantenadviesprijs (EMEA). Indien een publiek verifieerbare EMEA-adviesprijs niet eenduidig beschikbaar is, geldt de bruto catalogusprijs zoals gehanteerd door een officieel door de fabrikant geautoriseerde distributeur binnen de EMEA-regio (zie het antwoord op vraag 57 Nota van Inlichtingen). Indien voormelde distributeur geen bruto catalogusprijs publiceert, geldt als referentieprijs de objectief verifieerbare prijs die door de geautoriseerde distributeur wordt gehanteerd als uitgangspunt voor de prijsbepaling van het betreffende product. Opdrachtgever schrijft derhalve geen specifieke prijsopbouw voor. In een dergelijke situatie dient Opdrachtnemer de gehanteerde referentieprijs desgevraagd te kunnen onderbouwen met beschikbare prijsdocumentatie van de betreffende geautoriseerde distributeur. Opdrachtgever behoudt zich het recht voor de gehanteerde referentieprijs en de daarbij verstreekte onderbouwing te toetsen op redelijkheid en marktconformiteit. De overeengekomen systematiek waarbij het aangeboden kortingspercentage wordt toegepast op de geldende referentieprijs blijft onverkort van kracht.

6	Paragraaf 3.3.1 Tarieven, Paragraaf 3.3.2 Indexering, Eis 24 , Eis 11	Bechtle B.V.	Vervolg vraag op vraag 71.B: De paragraaf bepaalt dat bij een opvolgend model de bruto fabrikantenadviesprijs (EMEA) van een geautoriseerde EMEA-distributeur als nieuwe referentieprijs geldt, waarna het oorspronkelijk aangeboden vaste kortingspercentage voor de betreffende productcategorie wordt toegepast. Wij constateren dat opvolgende modellen regelmatig een afwijkende inkoopstructuur, distributieketen en kortingsopbouw kennen ten opzichte van het vervangen model. Hierdoor sluit het eerder aangeboden kortingspercentage niet noodzakelijk aan bij de marktomstandigheden van het opvolgende model. Kunt u toelichten hoe hiermee wordt omgegaan en overweegt u uit te gaan van de actuele inkoopprijs vermeerderd met de contractueel overeengekomen opslag, zodat een realistische en marktconforme prijsstelling behouden blijft?	De Opdrachtgever volgt niet de veronderstelling dat opvolgende modellen noodzakelijkerwijs een afwijkende kortingsopbouw kennen. Voor zover zich dergelijke verschillen voordoen, behoren deze tot het normale ondernemers- en bedrijfsrisico dat samenhangt met het uitbrengen van een inschrijving en het aanbieden van vaste kortingspercentages per productcategorie voor de duur van de overeenkomst. Inschrijvers worden geacht deze marktdynamiek bij hun prijsstelling en risicobeheersing te betrekken. De gekozen systematiek zorgt ervoor dat prijswijzigingen als gevolg van modelwisselingen op een uniforme wijze kunnen worden verwerkt en dat de tijdens de aanbesteding aangeboden concurrentieverhouding gedurende de contractperiode behouden blijft. Opdrachtgever verwijst tevens naar het antwoord op vraag 1.
7	§ 3.3.2 Indexering — marktbrede kostenstijgingen buiten de adviesprijs (vervolg NvI-1 vraag 67)	Previder B.V.	In het antwoord op vraag 67 (NvI-1) bevestigt Opdrachtgever dat uitsluitend fluctuaties van de fabrikanten-adviesprijs (EMEA) mogen doorwerken en dat valuta-effecten, componenttoeslagen en gewijzigde distributeurmarges niet afzonderlijk mogen worden doorbelast. Erkent Opdrachtgever dat een structurele, marktbrede kostenstijging die zich niet vertaalt in de fabrikanten-adviesprijs (bijvoorbeeld een langdurige valuta- of componentschaarste) gedurende een looptijd tot zes jaar tot een niet-kostendekkende situatie kan leiden, en is Opdrachtgever bereid voor die uitzonderlijke situatie een herzieningsclausule (met wederzijdse onderbouwing) op te nemen, teneinde de continuïteit van levering te borgen?	Opdrachtgever maakt onderscheid tussen normale marktrisico's enerzijds en uitzonderlijke, niet voorzienbare externe gebeurtenissen anderzijds. Valuta-effecten, wijzigingen in componentkosten, distributiemarges, logistieke kosten en vergelijkbare marktontwikkelingen behoren tot de normale ondernemersrisico's van Opdrachtnemer en vormen daarom geen grond voor prijsherziening. Eventuele kostendalingen of inkoopvoordelen komen immers eveneens toe aan Opdrachtnemer. Voor werkelijk uitzonderlijke en onvoorzienbare omstandigheden geldt reeds het wettelijke kader voor wijzigingen van overheidsopdrachten gedurende de uitvoeringsfase. Een beoordeling daarvan kan uitsluitend plaatsvinden aan de hand van de concrete feiten en omstandigheden van het betreffende geval. Om die reden acht Opdrachtgever een aanvullende contractuele herzieningsclausule niet noodzakelijk.
8	Eis 31 — technische specificatie OCI-koppeling en AFAS (vervolg op de in NvI-1 doorgeschoven vragen 98, 99 en 100)	Previder B.V.	In de eerste NvI heeft Opdrachtgever de beantwoording van de vragen 98, 99 en 100 uitgesteld naar een aanvullende Nota van Inlichtingen (afstemming met een externe partij). Deze gegevens zijn noodzakelijk om de webshop- en koppelinrichting correct te kunnen inschatten en aanbieden. Kan Opdrachtgever in deze tweede Nota van Inlichtingen alsnog specificeren: a. de exacte AFAS-omgeving/module (Profit of AFAS Online) en de gewenste OCI-versie (OCI 4.0 of 5.0);	Opdrachtgever heeft deze antwoorden reeds in de tweede Nota van Inlichtingen d.d. 3 september 2026 verstrekt.

			b. of het een punch-out (OCI)-scenario betreft — besteller navigeert vanuit AFAS naar de webshop en de winkelwagen wordt teruggekoppeld naar AFAS — dan wel een ander integratiescenario; c. wie verantwoordelijk is voor het AFAS-zijdige deel van de koppeling (configuratie, autorisatie, testen) en of testomgeving, technische contactpersoon en documentatie tijdig na gunning beschikbaar worden gesteld?	
9	Eis 31 — technische specificatie OCI-koppeling en AFAS (vervolg op de in NvI-1 doorgeschoven vragen 98, 99 en 100)	Previder B.V.	In de eerste NvI heeft Opdrachtgever de beantwoording van de vragen 98, 99 en 100 uitgesteld naar een aanvullende Nota van Inlichtingen (afstemming met een externe partij). Deze gegevens zijn noodzakelijk om de webshop- en koppelinrichting correct te kunnen inschatten en aanbieden. Kan Opdrachtgever in deze tweede Nota van Inlichtingen alsnog specificeren: a. de exacte AFAS-omgeving/module (Profit of AFAS Online) en de gewenste OCI-versie (OCI 4.0 of 5.0); b. of het een punch-out (OCI)-scenario betreft — besteller navigeert vanuit AFAS naar de webshop en de winkelwagen wordt teruggekoppeld naar AFAS — dan wel een ander integratiescenario; c. wie verantwoordelijk is voor het AFAS-zijdige deel van de koppeling (configuratie, autorisatie, testen) en of testomgeving, technische contactpersoon en documentatie tijdig na gunning beschikbaar worden gesteld?	Opdrachtgever heeft deze antwoorden reeds in de tweede Nota van Inlichtingen d.d. 3 september 2026 verstrekt.
10	Eis 32 / Concept-overeenkomst art. 4.2–4.4 — opschorting implementatietermijn bij afhankelijkheid van derden (vervolg NvI-1 vragen 101 t/m 103)	Previder B.V.	Opdrachtgever heeft in het antwoord op vraag 101 de opleveringstermijn voor de koppeling(en) verschoven naar uiterlijk 15 januari 2027, en in het antwoord op vraag 103 aangegeven dat vertraging die aantoonbaar uitsluitend door Opdrachtgever wordt veroorzaakt bij de beoordeling wordt betrokken, maar dat dit niet zonder meer geldt voor vertraging aan de zijde van derden. De realisatie van de OCI-koppeling is technisch afhankelijk van de tijdige medewerking van de AFAS-partner van Opdrachtgever en van de nieuwe AFAS-omgeving die per 1 januari 2027 live gaat. Kan Opdrachtgever bevestigen dat de implementatietermijn wordt opgeschort voor zover een aantoonbare vertraging wordt veroorzaakt door het niet tijdig beschikbaar zijn van de AFAS-(test)omgeving of door de AFAS-partner van Opdrachtgever, mits Opdrachtnemer tijdig heeft afgestemd en de vertraging direct heeft gemeld?	Opdrachtgever kan niet bevestigen dat de implementatietermijn in alle gevallen automatisch wordt opgeschort indien vertraging ontstaat door het niet tijdig beschikbaar zijn van de AFAS-(test)omgeving of de AFAS-partner. Opdrachtgever zal de voor de implementatie benodigde medewerking tijdig verlenen en de benodigde onderdelen binnen de implementatietermijn beschikbaar stellen. Eventuele gevolgen van vertragingen zullen worden beoordeeld aan de hand van de omstandigheden van het geval. Daarbij geldt dat vertraging die aantoonbaar uitsluitend wordt veroorzaakt doordat Opdrachtgever noodzakelijke medewerking niet tijdig verleent, door Opdrachtgever bij de beoordeling zal worden betrokken. Voor vertragingen die verband houden met derden, waaronder eventuele AFAS-partijen, geldt dit niet zonder meer. Het realiseren van de gevraagde OCI-koppeling(en) maakt onderdeel uit van de implementatieopdracht. Van Opdrachtnemer wordt verwacht dat hij tijdig afstemming

				zoekt met alle betrokken partijen, afhankelijkheden actief beheert en eventuele risico's of vertragingen direct meldt aan Opdrachtgever. Volledigheidshalve merkt Opdrachtgever nogmaals op dat in de periode van 1 januari 2027 tot 15 januari 2027 Opdrachtgever wel bestellingen dient te kunnen plaatsen bij Opdrachtnemer als de koppeling nog niet is gerealiseerd. Indien de koppeling in de periode van 1 januari 2027 tot 15 januari 2027 nog niet is gerealiseerd, wordt de wijze van bestellen voor deze specifieke periode na gunning tussen Partijen overeengekomen.
11	Eis 47 / Eis 50 — reikwijdte on-site reparatie en verlengde garantie (vervolg NvI-1 vragen 131 t/m 135)	Previder B.V.	Opdrachtgever heeft bevestigd dat voor mobiele devices pick-up & return is toegestaan (vragen 131/132) en dat alle garantie- en reparatiedienstverlening all-in in de kortingspercentages is verwerkt (vraag 135c). Voor laptops geldt on-site reparatie voor zover de fabrikant dat aanbiedt; het ontbreken daarvan ontslaat Opdrachtnemer niet van de serviceniveaus (vraag 133). Ter afronding van dit onderwerp: kan Opdrachtgever bevestigen dat aan eis 50 wordt voldaan indien Opdrachtnemer per devicetype de meest passende, gelijkwaardige hersteldienstverlening organiseert — on-site waar beschikbaar, en pick-up & return met kosteloze gelijkwaardige vervanging gedurende de reparatietermijn waar on-site niet beschikbaar is — mits de overeengekomen reactietermijn (4 uur), doorlooptijden en overige serviceniveaus onverkort worden gehaald?	Ja, Opdrachtgever kan dit bevestigen.
12	Leidraad pag 15 eis 50	Bechtle B.V.	Vervolg vraag op vraag 132: In de Nota van Inlichtingen wordt de eis op on-site dienstverlening losgelaten. Wij constateren echter dat in de SLA nog wordt gevraagd te rapporteren over on-site prestaties. Kunt u bevestigen dat deze rapportageverplichting eveneens komt te vervallen, zodat de SLA in lijn wordt gebracht met de aangepaste uitvraag?	De eis op on-site dienstverlening wordt niet volledig losgelaten. On-site dienstverlening dient nog steeds te worden verleend waar beschikbaar. Opdrachtgever verwijst ook naar het antwoord op vraag 11. Opdrachtnemer dient derhalve nog steeds te rapporteren over de on-site prestaties.
13	Bijlage 10 paragraaf 6.2 - servicecredit bij het eerste incident zonder herstelkans	Bechtle B.V.	Vervolg vraag op vraag 163: Servicecredits zijn primair bedoeld zijn als stimulans voor het behalen van de overeengekomen prestatieniveaus. Wij onderschrijven dit uitgangspunt. Tegelijkertijd menen wij dat de huidige systematiek onvoldoende ruimte biedt voor herstel en daardoor niet volledig proportioneel is. Bent u bereid de escalatieladder zodanig aan te passen dat bij het niet behalen van een KPI eerst een verbeterplan wordt opgesteld en uitgevoerd, waarna pas servicecredits van	Nee, Opdrachtgever is van oordeel dat de huidige systematiek een evenwichtige balans biedt tussen herstelkans en het stimuleren van naleving van de overeengekomen serviceniveaus anderzijds. Daarbij is reeds voorzien in een inregelperiode van drie maanden waarin geen servicecredits worden toegepast en Partijen eventuele afwijkingen bespreken en waar nodig passende verbetermaatregelen treffen.

			toepassing worden indien gedurende twee opeenvolgende meetperioden of kwartalen onvoldoende verbetering wordt gerealiseerd? Dit sluit aan bij het stimulerende karakter van servicecredits en biedt ruimte om gezamenlijk structurele verbetermaatregelen door te voeren voordat financiële sancties worden toegepast.	Daarnaast bevat de SLA een escalatieregeling op grond waarvan na een eerste afwijking een schriftelijke waarschuwing wordt gegeven en bij een tweede incident een verbeterplan verplicht kan worden gesteld. Opdrachtgever acht daarmee reeds voldoende ruimte aanwezig om verbetermaatregelen door te voeren en structurele oorzaken van afwijkingen weg te nemen. Opdrachtgever acht het niet wenselijk de toepassing van servicecredits afhankelijk te maken van het eerst doorlopen van meerdere meetperioden of kwartalen, aangezien daarmee het beoogde stimulerende effect van de servicecredits aanzienlijk zou worden verminderd. Opdrachtgever ziet daarom geen aanleiding de huidige systematiek aan te passen.
14	§ 4.5.9 Kwaliteitscriterium E / Bijlage 10 — hergebruiknorm en inruilgrondslag (vervolg NvI-1 vragen 25, 30 en 35)	Previder B.V.	In het antwoord op vraag 35 bevestigt Opdrachtgever dat apparatuur die door technische staat of leeftijd niet voor hergebruik in aanmerking komt buiten de hergebruik-KPI blijft, en dat Opdrachtnemer niet verantwoordelijk is voor de staat waarin apparatuur wordt aangeboden. Kan Opdrachtgever bevestigen dat de in Bijlage 10 opgenomen hergebruiknorm uitsluitend wordt getoetst over het deel van het ingenomen park dat op het moment van inname aantoonbaar geschikt is voor hergebruik of refurbishment (conform de door Opdrachtgever gehanteerde A-klasse-definitie), en dat de vastlegging/classificatie hiervan door Opdrachtnemer aantoonbaar en controleerbaar geschiedt?	Opdrachtgever bevestigt dat de KPI Hoogwaardige verwerking (hergebruik/refurbish) uitsluitend wordt beoordeeld over het deel van de ingenomen ICT-hardware dat op het moment van inname aantoonbaar geschikt is voor hergebruik of refurbishment. Apparatuur die aantoonbaar niet geschikt is voor hergebruik of refurbishment als gevolg van technische defecten, excessieve beschadigingen, ontbrekende onderdelen of een zodanige leeftijd dat hergebruik redelijkerwijs niet meer mogelijk is, blijft buiten de meting van deze KPI. Opdrachtgever bevestigt tevens dat Opdrachtnemer de beoordeling en classificatie van de ingenomen apparatuur aantoonbaar, controleerbaar en herleidbaar dient vast te leggen en desgevraagd moet kunnen onderbouwen. Voor het overige verwijst Opdrachtgever naar het antwoord op vraag 35 van de eerste Nota van Inlichtingen.
15	§ 4.4.6 Kerncompetentie 3 — reikwijdte referentie vaste werkplekken (vervolg NvI-1 vragen 36 t/m 38)	Previder B.V.	In de antwoorden op de vragen 36 t/m 38 (NvI-1) handhaaft Opdrachtgever kerncompetentie 3 (het op locatie inrichten en uitrollen van minimaal 500 vaste ICT-werkplekken, inclusief beeldschermen, monitoren en bijbehorende randapparatuur) en licht toe dat dit ziet op grootschalige vervangings- en omruiltrajecten van vaste werkplekken gedurende de looptijd. Kan Opdrachtgever bevestigen dat een referentie kwalificeert wanneer de inschrijver aantoonbaar de levering, configuratie, fysieke plaatsing/ophanging van beeldschermen én het gebruiksklaar opleveren van minimaal 500 vaste werkplekken heeft verzorgd, ook	Het is toegestaan dat de uitrol gefaseerd en/of over meerdere locaties van dezelfde opdrachtgever heeft plaatsgevonden, mits sprake is van één referentieopdracht en het cumulatieve aantal van minimaal 500 vaste ICT-werkplekken binnen die opdracht aantoonbaar is gerealiseerd. De referentie dient daarnaast te zien op de levering, configuratie, fysieke installatie en volledig gebruiksklare oplevering van de vaste ICT-werkplekken conform de omschrijving in kerncompetentie 3.

			indien deze uitrol gefaseerd en over meerdere locaties van één opdrachtgever heeft plaatsgevonden, zolang het cumulatieve aantal van 500 binnen die ene opdracht is bereikt?	
16	NVI 1 - Ref 110	Acknowledge Benelux B.V.	Opdrachtgever geeft in antwoord 110 aan dat de strategische voorraad een beschikbaarheidsverplichting betreft. Begrijpt inschrijver correct dat het doel van eis 42 is het borgen van de overeengekomen beschikbaarheid en levertijden, en niet het voorschrijven van een specifieke wijze waarop Opdrachtnemer deze beschikbaarheid dient te organiseren, mits aantoonbaar aan de contractuele verplichtingen wordt voldaan?	Het doel van eis 42 is het borgen van de overeengekomen leverzekerheid en levertijden. Opdrachtgever heeft daarbij tevens bepaald op welke wijze deze leverzekerheid minimaal dient te worden geborgd. Daarom blijft de verplichting van kracht dat Opdrachtnemer gedurende de looptijd van de overeenkomst een strategische voorraad aanhoudt en reserveert voor Opdrachtgever conform eis 42. Hoe Opdrachtnemer deze voorraad organiseert, is aan Opdrachtnemer en wordt ook meegenomen in Kwaliteitscriterium A – Voorraadbeheer. Een alternatieve inrichting waarbij geen sprake is van de in eis 42 voorgeschreven strategische voorraad voldoet niet aan de gestelde eis.
17	Kwaliteitscriterium E - gelijke informatiepositie ten aanzien van de bestaande ICT-hardware	Aces Direct B.V.	"In paragraaf 4.5.9 is bepaald dat het aangeboden inruilpercentage mede van toepassing is op de ICT-hardware die momenteel bij Opdrachtgever aanwezig is, en dat dit percentage contractueel bindend is. In het antwoord op vraag 30 handhaaft Opdrachtgever de oorspronkelijke aanschafwaarde als grondslag en erkent Opdrachtgever tegelijk dat die waarde niet altijd vooraf bij Inschrijver bekend is. In het antwoord op vraag 28 stelt Opdrachtgever dat Inschrijvers voldoende in staat zijn een aanbieding te doen op basis van de A-klasse, de leeftijd en het indicatieve aantal per categorie; die indicatieve aantallen zien echter op de gedurende de looptijd te leveren nieuwe ICT-hardware zoals opgenomen in paragraaf 2.1.2, en niet op de samenstelling, de leeftijdsopbouw of de aanschafwaarde van het bestaande park dat op grond van kwaliteitscriterium E kan worden ingenomen. In het antwoord op vraag 31 merkt Opdrachtgever op dat verschillen tussen historische aanschafwaarde en marktwaarde zich over de looptijd naar verwachting voldoende uitmiddelen en dat het Inschrijvers vrijstaat hiermee rekening te houden bij het bepalen van het aan te bieden percentage. Hiermee is de omvang van het risico dat aan kwaliteitscriterium E is verbonden voor Inschrijvers niet te kwantificeren, terwijl kwaliteitscriterium E met een maximale fictieve korting van EUR 257.847 een beoordeeld gunningscriterium betreft. De leverancier die de bestaande ICT-hardware zelf aan Opdrachtgever heeft geleverd, beschikt uit hoofde van die levering over de aantallen, merken,	Opdrachtgever past het gunningscriterium als volgt aan: - De aangeboden inruilvergoeding en het daarbij behorende inruilpercentage zijn uitsluitend van toepassing op ICT-hardware die tijdens de looptijd van de Overeenkomst door Opdrachtgever onder de nieuwe Overeenkomst wordt aangeschaft. - Voor bestaande ICT-hardware die reeds vóór de ingangsdatum van de Overeenkomst bij Opdrachtgever aanwezig is en wordt ingeruild, brengt Opdrachtnemer per geval een afzonderlijke aanbieding uit. De vergoeding voor deze bestaande ICT-hardware wordt vastgesteld op basis van de feitelijke staat van de apparatuur en de op dat moment geldende marktwaarde. De bij inschrijving aangeboden inruilvergoeding is derhalve niet van toepassing op de inruil van bestaande ICT-hardware die reeds vóór de ingangsdatum van de Overeenkomst bij Opdrachtgever aanwezig is en wordt ingeruild.

		modellen, configuraties, aanschafdata en oorspronkelijke aanschafwaarden van dat park. Die partij kan het financiële gevolg van een bindend percentage op de aanschafwaarde vooraf berekenen; iedere andere inschrijver kan dat niet calculeren. Dit verschil in informatiepositie werkt rechtstreeks door in de op dit criterium te behalen fictieve korting en daarmee in de rangorde van de inschrijvingen, en verhoudt zich niet tot het gelijkheids- en transparantiebeginsel zoals neergelegd in de artikelen 1.8 en 1.9 van de Aanbestedingswet 2012, op grond waarvan een behoorlijk geïnformeerde en normaal zorgvuldige inschrijver de reikwijdte van een gunningscriterium op dezelfde wijze moet kunnen uitleggen en doorrekenen. Wij verzoeken de aanbestedende dienst daarom primair om, gelijktijdig aan alle inschrijvers, een specificatie van de bij Opdrachtgever aanwezige ICT-hardware te verstrekken met per productcategorie ten minste de aantallen, het merk en model, het jaar van aanschaf of eerste ingebruikname en de oorspronkelijke aanschafwaarde. Indien die specificatie niet beschikbaar of niet actueel is, verzoeken wij u subsidiair de reeds bij Opdrachtgever aanwezige ICT-hardware buiten de reikwijdte van kwaliteitscriterium E en buiten de contractuele binding van het aangeboden percentage te brengen. Wij hechten eraan te benadrukken dat dit verzoek er niet toe strekt de inname van die apparatuur te beperken: inname, gecertificeerde datavernietiging, duurzame verwerking en rapportage conform de eisen 54 en 55 en de KPI Hoogwaardige verwerking uit Bijlage 10 blijven wat ons betreft onverkort van toepassing. Het verzoek ziet uitsluitend op de vergoeding: voor de bestaande apparatuur zou die dan bij inname worden bepaald op basis van de feitelijke staat en de op dat moment geldende marktwaarde, zodat Inschrijvers geen bindend percentage hoeven af te geven over een park waarvan zij de samenstelling en de aanschafwaarde niet kennen. Indien u beide verzoeken afwijst, verzoeken wij u te motiveren op welke wijze Opdrachtgever waarborgt dat alle inschrijvers bij het bepalen van hun percentage over een gelijkwaardige informatiepositie beschikken ten opzichte van de leverancier die de bestaande ICT-hardware heeft geleverd."	
--	--	--	--

18	Selectie van de voor inruilvergoeding in aanmerking komende hardware en de verhouding tot het bindende percentage	Aces Direct B.V.	"In het antwoord op vraag 29 bepaalt Opdrachtgever dat Opdrachtnemer ook de selectie dient te verrichten welke ICT-hardware wel of niet voor inruilvergoeding in aanmerking komt. In het antwoord op vraag 33 bevestigt Opdrachtgever dat het aangeboden inruilpercentage uitsluitend betrekking heeft op apparatuur die voldoet aan de door Opdrachtgever gehanteerde A-klasse, en dat voor overige apparatuur in overleg een passende verwerkingswijze wordt bepaald. In het antwoord op vraag 35 verwacht Opdrachtgever dat Opdrachtnemer de beoordeling en classificatie van ingenomen apparatuur aantoonbaar en controleerbaar vastlegt. Paragraaf 4.5.9 bepaalt daarnaast dat het opgegeven percentage contractueel bindend is en dat een aantoonbare afwijking van de in de Inschrijving aangeboden waarden wordt beschouwd als een tekortkoming in de nakoming van de Overeenkomst. De combinatie van een door Opdrachtnemer uit te voeren classificatie en een als tekortkoming aangemerkte afwijking maakt niet duidelijk hoe wordt beoordeeld of een lagere vergoeding het gevolg is van de staat van de apparatuur dan wel van een afwijking van het aangeboden percentage, en wie beslist bij een verschil van inzicht over de classificatie. Wij verzoeken de aanbestedende dienst te bevestigen dat a. de classificatie per inname door Opdrachtnemer wordt uitgevoerd aan de hand van de in paragraaf 4.5.9 opgenomen definitie van de A-klasse en aantoonbaar en controleerbaar wordt vastgelegd conform het antwoord op vraag 35, en b. dat het toekennen van een lagere vergoeding of het niet toekennen van een inruilvergoeding voor apparatuur die op grond van die classificatie niet aan de A-klasse voldoet, niet wordt aangemerkt als een afwijking van de aangeboden inruilvergoeding in de zin van paragraaf 4.5.9."	a. Opdrachtgever bevestigt dit. b. Opdrachtgever bevestigt dit.
19	Kwaliteitscriterium E - merkonderscheid bij laptop, monitor en tablet	Aces Direct B.V.	"In het antwoord op vraag 25 splitst Opdrachtgever kwaliteitscriterium E op in zeven productgroepen en merkt daarbij op dat de onderverdeling beter aansluit bij de productgroepen zoals opgegeven op het prijsblad. Bij mobiele telefoons is daarbij een merkonderscheid aangebracht tussen Samsung, Apple en overige merken. Bij laptop, monitor en tablet is dat onderscheid niet aangebracht, terwijl tabblad Prijs van het Inschrijfbiljet die categorieën wel per merk onderscheidt: Laptops HP en Laptops overige merken, Monitor HP en Monitor overige merken, en Tablet	Opdrachtgever neemt dit voorstel niet over. Opdrachtgever heeft de productindeling vastgesteld op basis van de verwachte relevantie van merkverschillen binnen de betreffende productcategorie. Voor mobiele telefoons acht Opdrachtgever een verdere uitsplitsing naar merk aangewezen. Voor de productgroepen laptops, monitoren en tablets acht Opdrachtgever de huidige indeling voldoende onderscheidend voor een proportionele beoordeling van de inschrijvingen.

			Apple, Tablet Samsung en Tablet overige merken. De restwaarde loopt binnen deze categorieën even sterk uiteen als bij mobiele telefoons; de restwaarde van een Apple-tablet wijkt aanzienlijk af van die van een Android-tablet van hetzelfde bouwjaar. Doordat per productgroep een enkel percentage wordt gevraagd dat contractueel bindend is voor alle merken binnen die groep, moet Inschrijver uitgaan van het merk met de laagste restwaarde binnen de groep. Dat leidt tot een lager percentage dan Opdrachtgever bij een uitgesplitst model zou ontvangen, wat het effect is dat het antwoord op vraag 25 juist beoogde weg te nemen. Wij verzoeken de aanbestedende dienst het merkonderzoek bij kwaliteitscriterium E door te trekken naar de categorieën laptop, monitor en tablet, in lijn met de indeling van tabblad Prijs, zonder wijziging van de totale maximale fictieve korting. Indien u daartoe niet bereid bent, verzoeken wij u te bevestigen dat het per productgroep opgegeven percentage geldt voor alle merken binnen die productgroep."	Een verdere uitsplitsing van deze productgroepen naar afzonderlijke merken zou naar het oordeel van Opdrachtgever leiden tot een verdere verfijning van het criterium zonder dat dit een evenredige meerwaarde oplevert voor de beoordeling van de inschrijvingen of de uitvoering van de overeenkomst. Opdrachtgever ziet daarom geen aanleiding kwaliteitscriterium E aan te passen. Opdrachtgever bevestigt dat het per productgroep aangeboden inruilpercentage van toepassing is op alle merken die binnen de betreffende productgroep vallen. Het aangeboden percentage is derhalve contractueel bindend voor de volledige productgroep.
20	Berekening van het DOA-percentage: teller en noemer	Aces Direct B.V.	"In het antwoord op vraag 143a geeft Opdrachtgever aan dat het DOA-percentage per half jaar wordt gemeten, dat alle meldingen meetellen en dat geen onderscheid wordt gemaakt tussen leveringen via de voorraadlocatie van Opdrachtnemer en rechtstreekse leveringen vanaf fabrikant of distributeur. Daarmee is de teller benoemd, maar niet de noemer. Het percentage kan worden berekend over het aantal leveringen, over het aantal orders of over het aantal geleverde devices, en die drie grondslagen leiden bij hetzelfde aantal meldingen tot sterk uiteenlopende uitkomsten. Omdat aan een overschrijding van 2% per half jaar een ontbindingsrecht is verbonden en Opdrachtgever in het antwoord op vraag 143b heeft bevestigd dat dit recht niet wordt beperkt tot aan Opdrachtnemer toerekenbare gevallen, is de gekozen grondslag bepalend voor de beheersbaarheid van dit risico. Wij verzoeken de aanbestedende dienst aan te geven welke meldingen in de teller en welke eenheden in de noemer van het DOA-percentage worden meegenomen, en te bevestigen dat de noemer wordt gevormd door het totale aantal in de betreffende meetperiode geleverde devices."	Opdrachtgever bevestigt dat het DOA-percentage per halfjaar wordt bepaald door het aantal in de betreffende meetperiode gemelde DOA-gevallen (teller) te relateren aan het totale aantal in diezelfde meetperiode geleverde devices (noemer), ongeacht of de levering heeft plaatsgevonden via de voorraadlocatie van Opdrachtnemer dan wel rechtstreeks door een fabrikant of distributeur. De noemer wordt derhalve gevormd door het totale aantal in de betreffende meetperiode geleverde devices waarop de KPI van toepassing is.