



Dienst Justitiële Inrichtingen

Verslag Inlichtingenbijeenkomst 24/6/15

Europese aanbesteding Basisvoorziening Justitiabelen

Openbare Procedure

Versie 1.0

Datum 30 juni 2015

Colofon

Projectnaam	Basisvoorziening Justitiabelen
Referentienummer	SSC\DJII\INKEA\JM\2014-2
Versienummer	1.0
Afzendgegevens	Dienst Justitiële Inrichtingen Team Europees aanbesteden Bezuidenhoutseweg 20 2594 AV DEN HAAG Postbus 90829 2509 LV DEN HAAG
Contactpersoon	J.J. Torres <i>Senior adviseur Europees aanbesteden</i> ienea@dji.minjus.nl
Auteurs	Projectgroep Europese Aanbesteding BVJ

DISCLAIMER:

Dit verslag is een zakelijke weergave van de inlichtingenbijeenkomst van 24 juni 2015. Van de bijeenkomst zijn geluidsopnames gemaakt die gedurende de Aanbesteding bewaard blijven. De inlichtingenbijeenkomst, dit verslag en de Powerpoint presentatie hebben tot doel een toelichting te geven op de huidige stand van zaken in de Aanbesteding en pretendeert niet een compleet en gedetailleerd beeld te geven van alle (overige) Aanbestedingsdocumenten. Indien er onverhoopt tijdens de inlichtingenbijeenkomst, in dit verslag en/of Powerpoint presentatie een tegenstrijdigheid of afwijking is meegedeeld/ opgenomen ten opzichte van de (overige) Aanbestedingsdocumenten dan prevaleren te allen tijde de (overige) Aanbestedingsdocumenten zoals de Nota van Inlichtingen waar alle schriftelijk gestelde vragen en de vragen uit deze bijeenkomst conform de Aanbestedingsregels beantwoord worden.

Verslag Inlichtingenbijeenkomst BVJ – woensdag 24 juni 2015

Iedereen wordt van harte welkom geheten door mevrouw Annelore Roelofs, lid Hoofddirectie DJI en tevens Opdrachtgever Basisvoorziening Justitiabelen (later te noemen BVJ). Ze geeft aan normaliter niet aanwezig te zijn bij dergelijke bijeenkomsten, echter gaat het hier om een voor DJI belangrijk project en daarom wil ze deze sessie en discussie bijwonen om uit eerste hand zich een beeld te vormen. Er zullen in deze sessie geen besluiten worden genomen, dat gebeurt achteraf. Er wordt een verslag gemaakt van deze bijeenkomst dat naar de aanwezigen (en overige geïnteresseerde marktpartijen, die op TenderNed hun belangstelling kenbaar hebben gemaakt voor deze Aanbesteding) wordt verzonden, zodat zij daarop kunnen reageren. Mevrouw Roelofs spreekt haar wens uit om vandaag een goed inhoudelijk gesprek te hebben en iedereen zo goed mogelijk te informeren.

De heer Ab Warffemius neemt het woord. Hij is directeur Gevangeniswezen en gedelegeerd Opdrachtgever BVJ. Hij zal het gesprek vandaag leiden en tevens goed luisteren. Hij verzoekt de potentieel aanbiedende partijen zich kort voor te stellen. Daarna wijst dhr. Warffemius op een aantal regels voor het gesprek vandaag. Deze worden getoond op de sheet in de presentatie.

De heer Warffemius geeft aan dat er een audio-opname wordt gemaakt van de bijeenkomst waarvan een verslag wordt gemaakt, welk verslag wordt gepubliceerd op TenderNed. De bedoeling van de bijeenkomst is om in gesprek te komen met de aanwezige partijen, teneinde te kunnen beoordelen of er voldoende tegemoet is gekomen aan de door de markt gevraagde aanpassingen van de Aanbesteding. Eerst zullen de aanpassingen van de Eisen en de concept Overeenkomst worden toegelicht, waarna wordt ingegaan op de door de markt vooraf aangeleverde vragen.

Mevrouw Van den Bogaard licht de juridische kant toe en zij geeft aan dat zij er vanuit gaat dat iedereen de nieuwe concept Overeenkomst, zoals gepubliceerd op TenderNed, heeft gezien. DJI heeft een aantal wijzigingen doorgevoerd om tegemoet te komen aan de gegeven feedback. Er is een aantal bepalingen en ook een aantal aansprakelijkheden verlaagd. Zie ook de sheet in de presentatie. De inschrijvings-, de oplever- en implementatiedatum zijn verlengd, zodat er meer tijd is om de Inschrijving in te dienen en de BVJ te realiseren en te implementeren. De verantwoordelijkheden

in de implementatiefase zijn wederkerig gemaakt. Opdrachtnemer mag dus ook van de Opdrachtgever een en ander verwachten om bij te dragen aan een tijdige Implementatie van de BVJ. Een ander punt is dat Opdrachtgever in voorkomend geval minder snel de Bindend adviseur kan inschakelen, er is namelijk een escalatiemodel met de stuurgroep ingelast. Daarnaast geeft artikel 5.3 een kwalificatie aan van het begrip “goed”, dat een aantal keer in de Overeenkomst terugkomt. Tenslotte is de mogelijkheid om af te wijken van de resultaatsverplichting in artikel 8.1 van de concept Overeenkomst opgenomen. Daarmee is Opdrachtgever op belangrijke punten van kritiek in alle redelijkheid aan de leveranciers tegemoet gekomen.

De aanwezigen worden gevraagd hierop te reageren. Een aanwezige geeft aan dat de juridische wijzigingen goedkeuring verkrijgen en het de partijen enigszins makkelijker maakt om aan te kunnen bieden. De heer Warffemius vraagt of er nadere vragen of opmerkingen zijn op dit thema. Deze zijn er niet.

De heer Torres licht het inkoop-technische aspect van de Aanbesteding toe. De heer Torres gaat allereerst terug naar de ICT Haalbaarheidstoets om de context voor het gesprek van vandaag weer te geven. Er zijn destijds drie vragen gesteld aan de markt; of de afbakening die gemaakt is door DJI goed en uitvoerbaar is (1); is de agile/scrum methode die is gekozen voor de realisatie en implementatie van de BVJ toepasbaar of zijn er betere methoden (2) en of DJI Maatwerk zou kunnen maken als aanbouw op het standaardpakket (3)? Zie ook de sheet in de presentatie.

In het kader van de ICT Haalbaarheidstoets is er op 23 januari 2015 een bijeenkomst geweest en is door de markt aangegeven dat op alle drie de punten de Aanbesteding goed uitvoerbaar is en er is duidelijk aangegeven welke pakketten er op de markt zijn. Er is in het kader van de ICT Haalbaarheidstoets geadviseerd om de agile/scrum methode in combinatie met een waterval-methode toe te passen. Als er Maatwerk moest worden uitgevoerd dan was dat afzonderlijk van het versiebeheer van het standaardpakket mogelijk. Dat is in hoofdlijnen de tendens geweest. Zie ook de sheet in de presentatie.

De adviezen uit het rapport zijn integraal meegenomen in de Aanbesteding. De scope is opgenomen in hoofdstuk 4 van het Beschrijvend Document en specifiek in paragraaf 4.11 is opgenomen wat buiten scope valt. Wat in scope is, is vanzelfsprekend meegenomen in de (functionele) Eisen en wensen.

Het advies van agile-scrum gecombineerd met waterval is in hoofdstuk 5 van de Het Basisontwerp (BOB) neergelegd. Dat is een volledige invulling van hetgeen door de markt is gesuggereerd. Ook het Maatwerk is ingericht op een manier die uit dit onderzoek naar voren is gekomen.

In de afgelopen maanden zijn er veel vragen geweest, ongeveer 450 vragen in diverse inlichtingenrondes. Er zijn diverse vragen geweest omtrent risico's en aansprakelijkheden die grotendeels zijn weggenomen in de nieuwe concept Overeenkomst. Voor Aanbesteder was onduidelijk waar inhoudelijk t.a.v. de eisen nu exact de knelpunten zaten en daarom is een feedbackronde ingelast om dit uit te vragen. Zodoende kan Aanbesteder identificeren waar de pijn precies zit. Uiteindelijk leidt dat tot deze tien punten, zie de sheets in de presentatie. De heer Torres benadrukt dat Inschrijver zich hoe dan ook moet conformeren aan de Eisen zoals deze eerder zijn gesteld. Omdat nu later kan worden opgeleverd, is het niet zo dat het

zachtere Eisen zijn. Aan de Eisen verandert niets. Er is een verzachting in de oplossing en het tijdsschema wanneer Inschrijver moet voldoen aan de Eisen. Aanbesteder blijft vasthouden aan afdekking van 80% van de punten te behalen op de functionele Eisen door middel van Standaard- en/of Derdenprogrammatuur bij de indiening van de Inschrijving. Alleen is gesteld dat maximaal 25% van het totaal door Inschrijver behaalde punten op de functionele Eisen pas later, doch uiterlijk bij Oplevering van de BVJ, door Standaard- en/of Derdenprogrammatuur dient te worden afgedekt. Bij Oplevering van de BVJ dient aan 100% van de Functionele Eisen voldaan te worden door middel van Standaard-, en/of Derden- en/of Maatwerkprogrammatuur.

Het wil dus niet zeggen dat is opgeschoven naar een 60%-40% verhouding voor Standaard- en/of Derdenprogrammatuur-Maatwerk. Indien Inschrijver bijvoorbeeld een pakket aanbiedt dat 100% afdekking biedt door middel van Standaard- en/of Derdenprogrammatuur, geldt evenzeer een maximum van 25% om later te voldoen door middel van Standaard- en/of Derdenprogrammatuur. In dat geval is sprake van een 100%-25% regel i.p.v. bijvoorbeeld een 80%-20%-25% regel. De heer Torres toetst of iedereen deze mathematische uitleg begrijpt en geen der aanwezigen geeft aan de uitleg niet te kunnen volgen. Dit is overigens met een rekenvoorbeeld in het Beschrijvend document versie 3.0 opgenomen.

Op het moment dat Standaard- en/of Derdenprogrammatuur later wordt opgeleverd, betekent dit dat die functionaliteiten binnen het standaardpakket zijn opgenomen en in de vergoeding voor de verstrekte licentie voor het standaardpakket. Het is dus geen Maatwerk, waarvoor specifieke licenties worden gesloten, zie artikel 39 van de concept Overeenkomst. Dit stelt de heer Torres vandaag heel duidelijk.

Ten aanzien van Maatwerk in prijs is het volgende gesteld: per functionaliteit (eis en wens) die met Maatwerk moet worden gebouwd, wordt voor de onderlinge vergelijkbaarheid van de Inschrijvingen, gewerkt met 20 fictieve functiepunten. In werkelijkheid kunnen het er veel meer of juist minder zijn dan 20. Hetgeen Inschrijver als Maatwerk heeft aangegeven moet op het prijzenblad worden vermeld, aangezien er geen koppelingen tussen de twee Excelbestanden (Gunningmethodiek en Prijzenblad) te maken is. In beide bestanden zijn op dit punt de verwijzingen naar elkaar helder aangegeven.

In het grotere geheel is een aantal Eisen omgezet in wensen. De aanvankelijke puntenstructuur was echter net passend voor de bestaande situatie. Door het omzetten van een aantal Eisen in wensen en dus een hoger aantal wensen, kwam het ongelukkig uit om dit nog in de 600 punten te verwerken. Er is gekozen om elk Subcriterium 1000 punten toe te kennen en daar een wegingsfactor op toe te passen. Dit blijft min of meer in dezelfde verhouding als in eerste instantie, ware het niet dat er een extra Subcriterium is toegevoegd, te weten het Subcriterium 'Surplus functionele Eisen'. Met dit extra Subcriterium wil Aanbesteder Inschrijvers belonen die meer functionaliteiten bij Inschrijving in het standaardpakket hebben. Dat is ook al eerder gesuggereerd in de Nota van Inlichtingen, alleen heeft Aanbesteder eerder aangegeven dat niet te willen. Nu is anders besloten, omdat de 25%-regel is toegevoegd om later aan de functionele Eisen te kunnen voldoen.

Indien alle scores worden gewogen en opgeteld, dan komt er een gewogen eindscore voor kwaliteit en vervolgens wordt de prijs gedeeld door de kwaliteit, waardoor er een prijs per kwaliteitspunt komt. Er worden geen prijzen vergeleken door DJI.

Aanbesteder zoekt niet per definitie een lage prijs, de Inschrijving moet kwalitatief voldoende zijn, te weten 600 van de 1000 te behalen gewogen punten op kwaliteit.

Tot slot gaat de heer Torres in op het prijzenblad in combinatie met het DFA. Deze zit nog niet bij de stukken maar wordt aanstaande maandag gepubliceerd. Daar zitten een paar “goodies” in. Bekend is namelijk dat het een hele uitdaging is om de realisatie in 12 maanden te doen, maar stel dat versneld opgeleverd kan worden naar bijvoorbeeld een realisatieduur van 9 maanden, dan staat daar een bonus tegenover. Die moet overigens nog worden vastgesteld.

Zoals gezegd zullen de Maatwerkfunctionaliteiten worden overgezet naar het prijzenblad, bovenop een franchise van 800 functiepunten. Dit omdat wordt verwacht dat het beste standaardpakket zo’n 800 functiepunten aan Maatwerk zal hebben. Alles wat aan Maatwerk erbij komt wordt één op één met 20 fictieve functiepunten per functionaliteit (eisen en wensen) opgeteld bij de 800 functiepunten.

Een ander punt is dat uit de eerder gestelde vragen ook de indruk ontstond dat het idee bij leveranciers was dat Maatwerk op de één of ander manier in de Realisatiefase niet binnen de realisatievergoeding zou zitten. Dat is echter wel zo. Daarvoor geldt dezelfde constructie, waarbij 75% betaalbaar wordt gesteld tot en met de Oplevering en na Acceptatie de resterende 25%. Eén van de belangrijkste elementen waar Aanbesteder aan tegemoet is gekomen in de bezwaren, is dat de bankgarantie van tafel is. Daar staat tegenover dat Inschrijver wordt uitgenodigd in het Plan van Aanpak een aantal Go/No Go momenten op te nemen, waarbij wordt verondersteld dat daarin deelleveringen of iets dergelijks zijn opgenomen, zodat er bij de uitbetaalde Vergoeding ook iets tegenover staat.

De heer Warffemius geeft aan dat hij constateert dat na de uitleg van de juridische wijzigingen er stilzwijgend is toegestemd en ook nu nodigt hij iedereen uit te reageren op de uitleg van De heer Torres.

Vraag: Het laten vallen van de bankgarantie wordt als positief ervaren. Spreker vindt het echter de omgekeerde weg dat zij nu zelf moeten aangeven wat zij gaan leveren en dat zij dan zelf de acceptatiecriteria moeten opstellen. Daarom is spreker op zoek naar de acceptatiecriteria per mijlpaal en deellevering.

Antwoord: De acceptatiecriteria zitten over het algemeen besloten in het Programma van Eisen. Daar zit dus ook in besloten dat Inschrijver daar de Acceptatie moet zoeken. Het enige punt is dat Aanbesteder niet weet hoe de deelleveringen eruit gaan zien. Op het moment dat dit bekend is, zullen met de Opdrachtnemer de acceptatiecriteria worden vastgesteld. De deelleveringen worden dan langs de acceptatiecriteria gelegd en zo getoetst. Opdrachtgever geeft dan akkoord, ook voor de eerste deelbetaling. Hierna volgt de volgende stap. Aanbesteder weet niet hoe Inschrijvers het gaan inrichten, de één zal misschien twee Go/No Go momenten inrichten, de ander wellicht vier. De één gaat wellicht watervallen, de ander wellicht agile scrummen, de ander gaat een combinatie maken. Daar kan nu nog niets over worden gezegd. Het uiteindelijk doel is dat het pakket moet voldoen aan de Eisen. Dus vandaar dat het antwoord daarin besloten zit, dat zijn de acceptatiecriteria waarlangs getoetst gaat worden.

Vraag: De documenten beslaan honderden pagina's. Om daar de acceptatiecriteria uit te destilleren is heel lastig. Waarom dan niet een set van acceptatiecriteria opleveren die kan worden opgesplitst in deelleveringen?

Antwoord: Aanbesteder is van mening dat een deel van acceptatiecriteria pas opgesteld kunnen worden op het moment dat bekend is over welke deellevering het gaat en dat wordt bepaald door de winnende Inschrijver. Daarnaast zijn de oplossingen en alles wat daarbij hoort, bepalend voor wat de acceptatiecriteria gaan worden. Dat hoort in het plan van aanpak dat hiervoor gemaakt wordt.

Vraag: Mee eens, maar de som van de acceptatiecriteria is gelijk aan het totaal van de acceptatiecriteria. De opsplitsing kan later worden gemaakt. De totale set van acceptatiecriteria kan nu wel worden opgeleverd. Spreker kan dan zelf de opsplitsing weer maken, want nu is het honderden pagina's documentatie met eigen interpretatie. Dan ontstaat onduidelijkheid aan de voorkant. Waarom die duidelijkheid niet smart definiëren aan de voorkant?

Antwoord: Hiervoor geldt nog steeds hetzelfde. De acceptatiecriteria worden verwerkt in een acceptatieprotocol dat aan de hand van de gekozen oplossing wordt samengesteld en bepaald voor de Acceptatie.

Vraag: Dan bestaat dus het risico van interpretatieverschillen?

Antwoord: Aanbesteder heeft zijn set van Eisen neergelegd. Deze Eisen zijn functioneel neergelegd, zodat Inschrijver met eigen oplossingen kan komen. Echter in die Eisen zit heel duidelijk besloten wat dat pakket functioneel moet kunnen doen. Tegen die set van Eisen wordt de oplossing afgezet. Voor onduidelijkheden over hoe een Eis moet worden geïnterpreteerd, zijn de Nota's van Inlichtingen. Mochten er nog onduidelijkheden zijn, dan verneemt Aanbesteder dat graag.

Dhr. Warffemius geeft aan dat de vraagstelling duidelijk is en er diverse antwoorden zijn gegeven. Voor nu is er voldoende ingegaan op de vraag en sluiten we dit inhoudelijke punt nu af. Er wordt gevraagd of er nog andere vragen of opmerkingen zijn.

Vraag: Spreker heeft een vraag ten aanzien van de keuze agile/scrum. Met name over hoe DJI denkt over de rol van product ownership. Dat raakt toch de planning en prioriteitsstelling in het project.

Antwoord: De vraagstelling is niet helder. Er wordt verduidelijking gevraagd.

Vraag: Spreker wil weten in welke mate en hoe de rol van product ownership bij DJI zal worden ingevuld?

Antwoord: Als Opdrachtgever met agile scrum gaat werken, zal DJI een product owner leveren.

Vraag: Dat betekent op dat moment dat je ook planning en prioriteitsstelling gaat aanbrengen in het project.

Antwoord: Dat klopt. En dat kan niet zonder Opdrachtnemer.

Vraag: Heeft DJI al eens gewerkt met Agile Scrum?

Antwoord: Ja, daar zijn meerdere ervaringen mee, onder andere in het Jeugd Volgstelsel (JVS), dat is volledig agile scrum ontwikkeld.

De heer Sponselee geeft een toelichting op de functionele Eisen en wensen. Naar aanleiding van de diverse vragenronden en de reacties uit de markt, is kritisch gekeken naar de Eisen en wensen. Hier en daar zijn de omschrijvingen van de Eisen en wensen aangepast. Daarin is geprobeerd om meer duidelijkheid te creëren en op enkele onderdelen is besloten de Eisen en wensen iets te verlichten. Een aantal Eisen is komen te vervallen en een aantal Eisen zijn omgezet in wensen, daarmee zijn het geen knock-out criteria meer. De andere kant van de medaille is wel dat deze wensen straks beoordeeld gaan worden en mee gaan tellen in de beoordeling van de Inschrijving. Wat de functionele Eisen betreft, die zijn ongewijzigd, aangezien het de minimale functionaliteit betreft die de BVJ moet bevatten om het straks mogelijk te maken Tulp GW en Tulp Selectie uit te kunnen faseren. Er geldt nog een extra Eis voor de functionele Eisen, de 80%-20% en 25% regeling die de heer Torres zojuist verwoordt heeft, waarbij het zo is dat sommige functionele Eisen later kunnen worden opgeleverd d.m.v. Standaard- en/of Derdenprogrammatuur. Het kan zijn dat niet alle functionele Eisen kunnen worden opgeleverd bij inschrijving, maar bij de Oplevering van de BVJ moet aan alle functionele Eisen zijn voldaan.

Er is ook kritisch naar de overige Eisen (niet zijnde de functionele Eisen) gekeken. Er is afgewogen of ook later aan die Eisen voldaan kan worden. De conclusie is dat dit voor een aantal Eisen mogelijk is. In totaal gaat het om 72 Eisen in de categorie architectuur, techniek en software, waaraan bij de Oplevering van de BVJ voldaan mag worden. Er is ook hier een grens aan gesteld, maximaal 25% van die Eisen mag opgeleverd worden aan het einde van de Realisatiefase.

Daarnaast legt de heer Sponselee enkele specifieke wijzigingen uit, zie de sheet in de presentatie. De eerste wijziging heeft betrekking op beheer.

Het technisch beheer is en blijft belegd bij SSC-I, het Shared Service Center ICT van DJI.

Bij applicatiebeheer was er voorheen een onderscheid tussen het applicatiebeheer op de BVJ (standaard-, derden- en Maatwerkprogrammatuur) en het applicatiebeheer op de inrichting van de BVJ, het parameteriseren van de BVJ. Dit laatste was voorheen tijdelijk belegd bij Opdrachtnemer van de BVJ voor minimaal een jaar na acceptatie van de BVJ met een mogelijke verlenging van nog twee jaar. Besloten is de twee soorten applicatiebeheer samen te voegen en het applicatiebeheer op de BVJ volledig te beleggen bij Opdrachtnemer van de BVJ. En dat geldt natuurlijk voor de gehele looptijd van de Overeenkomst van de BVJ. Applicatiebeheer op het Maatwerk dat door SSC-I zelf ontwikkeld wordt, blijft ongewijzigd belegd bij SSC-I.

Het functioneel beheer wordt tijdelijk bij Opdrachtnemer belegd tot een jaar na Acceptatie van de BVJ met een optie tot verlenging voor nog twee jaar. Daarna is het de bedoeling dat het wordt overgedragen aan de Directie Informatievoorziening van de van DJI. Van Opdrachtnemer wordt verwacht dat hij zorgdraagt voor een goede overdracht aan DJI.

Tenslotte komt de derdelijns support deels bij de Opdrachtnemer te liggen en deels bij DJI. De Opdrachtnemer aan de applicatiekant en DJI aan de technische kant.

Een andere belangrijke wijziging die is doorgevoerd, betreffen de performance Eisen en de Eisen ten aanzien van de kwaliteit van de software. Er is opgemerkt dat de performance Eisen ten aanzien van de webapplicatie wel erg hoog waren. Hierin is de markt tegemoet gekomen in die zin dat de Opdrachtnemer alleen verantwoordelijk wordt gehouden voor het deel waarop hij invloed kan uitoefenen. Opdrachtnemer kan geen invloed uitoefenen op het stukje transmissie naar de cliënt en op de hard- en software van de cliënt. Verder is gekeken naar de leer van de kansberekening en die zegt: responsetijden voor een webapplicatie gedragen zich als een normale verdeling (Poisson-verdeling). Dit betekent dat in een klein aantal gevallen de responsetijden zullen worden overschreden. In 5% van de gevallen hebben we de Eisen ten aanzien van de responsetijden daarom iets verruimd. De heer Sponselee legt de performance Eisen uit aan de hand van een voorbeeld van de gebruikers-transacties, zie sheet in de presentatie.

Tenslotte is er ook een tegemoetkoming in de kwaliteit van de software. Zoals bekend wordt kwalitatief goede software gevraagd, waarbij te denken valt aan goed onderhoudbare, goed overdraagbare, goed bruikbare en goed beveiligbare software en uiteraard software die goed presteert. Om een opdracht aan een van de Inschrijvers te kunnen gunnen, wordt de kwaliteit getoetst door een extern bureau waarbij Aanbesteder denkt aan SIG, de Software Improvement Group. Voorheen was de Eis vier sterren, nu worden drie sterren geëist. De toets dient voor de gunning van de Opdracht plaats te vinden.

Ten aanzien van de kwaliteit van de Maatwerkprogrammatuur die pas getoetst zal worden na gunning, geldt dat deze minimaal vier sterren moet behalen.

Vraag: de toetsing van de kwaliteit van de software zal bij dezelfde partij worden gedaan als eerder genoemd?

Antwoord: Ja. SIG gebruikt een aantal evaluatiecriteria die wetenschappelijk onderbouwd is. SIG toetst ook of de richtlijnen van ISO 25010 voor de kwaliteit van software nageleefd worden. SIG hanteert een vijf sterrenstelsel, waarbij drie sterren duidt op voldoende goed onderhoudbare software, wat de minimumeis is voor de Standaard- en/of Derdenprogrammatuur van de BVJ.

Dhr. Warffemius constateert dat er geen verdere vragen zijn en dat iedereen is meegenomen in de wijzigingen en aanpassingen die zijn.

Voor deze bijeenkomst zijn ook specifiek vragen gesteld. Deze worden schriftelijk beantwoordt. De heer Warffemius nodigt echter alle aanwezigen uit om nadere kleuring aan de vragen te geven, zodat DJI in haar reactie passend kan zijn.

Vraag: Wat wordt er precies verstaan onder goed functioneren? Is het mogelijk dit smart te definiëren? Indien DJI daarin wat preciezer is, is er ook een duidelijkere afbakening. Het blijft nu redelijk abstract.

Antwoord: deze vraag wordt straks behandeld.

Dhr. Warffemius vraagt of er nog andere mensen zijn die een algemene duiding willen vragen. Dat blijkt niet het geval. Er zal nu in dezelfde ronde door mevrouw Van den Bogaard – De heer Torres – en de heer Sponselee een eerste reactie vanuit DJI

worden gegeven op de ingediende vragen. De vragen zullen voor de volledigheid worden voorgelezen.

Juridische vragen

Vraag: Escrow regeling (broncode)

Er zijn geen wijzigingen aangebracht in de artikelen 36, 38, 41 en 43. In lijn met hetgeen al eerder door ons is aangegeven in de vragen voor de tweede Nota van Inlichtingen, is het ter beschikking stellen c.q. recht op gebruik geven van de volledige broncode voor gegadigde onaanvaardbaar op het moment dat DJI van mening is dat de opdrachtnemer haar verplichtingen niet langer kan nakomen (artikel 41.6) dan wel DJI dat anderszins nodig acht (artikel 43). Wél zullen we alle broncode voor specifiek aanpassingen of interfaces beschikbaar stellen. Eveneens zullen wij onze medewerking verlenen aan een Escrow-regeling bedoeld voor het niet kunnen nakomen van onze verplichtingen als bedoeld in artikelen 41.6 iii en iv (faillissement en staken van de onderneming). Bent u bereid hierop alsnog aanpassingen te doen?

Antwoord: Dit thema is vaker naar voren gekomen en is uitgebreid bediscussieerd. Hiermee tracht Opdrachtgever een vender lock-in te voorkomen. Op dit moment is er geen andere passende wijze bekend waarop dit doel bereikt kan worden. Leveranciers worden uitgenodigd om mee te denken over een alternatieve oplossing. Waar Opdrachtgever mogelijk wel in tegemoet kan komen, is het alsnog laten vervallen van artikel 43. Wat in een nadere discussie naar voren is gekomen, is dat de interoperabele standaarden voldoende voorzien in het onderwerp van die bepaling. Geconcludeerd is dat artikel 43 kan komen te vervallen, dit zal in de antwoorden worden opgenomen in de volgende Nota van Inlichtingen, evenals een nieuwe concept Overeenkomst. Indien niet wordt ingegaan op de uitnodiging om mee te denken over een alternatief om vender lock-in te voorkomen, dan blijft het hierbij.

Vraag: Social return

Inschrijver wenst de volgende aandachtspunten met betrekking tot Eis E-021 kenbaar te maken. Inschrijver heeft de Eis van social return uitvoerig onderzocht en de mogelijkheden van social return voor dit project bestudeerd. Gekeken is naar de doelgroep zoals beschreven in paragraaf 11.2.5 van het Beschrijvend Document. Ondanks dat Inschrijver de doelstelling van social return onderschrijft, acht zij de door DJI voorgestelde Eis niet geschikt om te verbinden aan de uitvoering van de BVJ-opdracht. Het gaat hierbij om kenmerken van de betrokken organisaties, de investeringen en risico's en de uit te voeren werkzaamheden. Zowel de hoofdaannemer als de onderaannemer zetten bij hun werkzaamheden hoog gekwalificeerd en ervaren personeel in. Daarbij is de partij die verantwoordelijk is voor het uitvoeren van het merendeel van de BVJ-opdracht een internationaal georiënteerde organisatie. Inschrijver verzoekt DJI met klem de Eis met betrekking tot social return, die een significante financiële impact heeft, te laten vervallen. Indien DJI van mening is dat deze doelgroepen wel kunnen worden ingezet bij de uitvoering van het BVJ-project dan verneemt Inschrijver graag welke mogelijkheden zij daarvoor ziet.

Antwoord: Dit betreft een vraag die het hart van het overheidsbeleid raakt, de social return. Aanbesteder begrijpt het probleem en dat is hier ook heel duidelijk naar voren gebracht. Dit is echter een punt waarover niet zomaar kan worden beslist, maar waar

nader overleg voor nodig is waarbij overwogen wordt om het iets te verlagen. Dit punt zal in de volgende Nota van Inlichtingen worden meegenomen.

Vraag: definitie goed functioneren

In de Overeenkomst wordt verlangd dat de BVJ 'Goed' moet functioneren. Met 'Goed' wordt bedoeld dat de te leveren prestatie beantwoordt aan de Eisen die aan een professionele ICT-leverancier mogen worden gesteld. Kan aanbesteder de Eisen die aanbesteder aan de 'Professionaliteit' stelt SMART presenteren?

Antwoord: de professionaliteitsstandaard voorziet er juist in dat dit uit de markt moet komen. Die standaard moet dus echt door Opdrachtnemer zelf worden ingevuld op basis van protocollen, best practices, NEN-normen en ISO-normen.

Inkoop-technische vragen

Het betreft een Engelse vraag, vrij vertaald: waarom hebben jullie niet gekozen voor een perceelindeling? Een perceel voor de system integrator en pakketleveranciers.

Antwoord: Uitgangspunt bij de Aanbesteding is dat Opdrachtgever wil samenwerken met een partij waar ook echt resultaatsafspraken mee kunnen worden gemaakt. Dus niet een partij die een pakket levert, licenties afgeeft en het pakket laat bouwen door, oneerbiedig gezegd, alleen handjes te leveren. In een dergelijk geval is er geen resultaatsverplichting, maar een inspanningsverplichting. Dat wil Opdrachtgever in het Post- Elias tijdperk zo veel mogelijk voorkomen. Dat neemt niet weg dat een system integrator met een pakketleverancier mag samenwerken, sterker nog een pakketleverancier mag zelfs als onderaannemer met meerdere system integrators inschrijven. Daarin zijn genoeg variaties te kennen. Dus geen perceelindeling vanwege de inspanningsverplichting in plaats van de resultaatsverplichting.

Vraag: Documentatie beheer en opleiding beheer

Inschrijver heeft in bijlage drie van de Aanbestedingsdocumenten kennis genomen van de optie dat beheerdocumentatie in het Nederlands of Engels kan worden geleverd. In de Eisen OE15 en OE16 worden Eisen aangaande de Nederlandse taal gesteld voor wat betreft de opleidingen. Daarnaast stelt Opdrachtgever Eisen aan de mate van afdekking van de functionaliteiten door middel van Standaard- en/of Derdenprogrammatuur, welke zo hoog mogelijk dient te zijn. Inschrijver geeft in overweging dat leveranciers van dergelijke gevraagde (COTS) Standaard- en/of Derdenprogrammatuur een grote geografische afzetmarkt moeten bestrijken teneinde de programmatuur te standaardiseren. Immers dergelijke specialistische doelgroep-programmatuur kan alleen gestandaardiseerd worden door een schaalgrootte te bereiken in een geografisch grote afzetmarkt omdat in ieder land een gering aantal potentiële afnemers aanwezig is. Tevens is het in de informatietechnologie-sector zeer gebruikelijk dat beheerorganisaties aansluiten bij de de-facto voertaal van de oplossingen, zijnde de Engelse taal. Lokalisatie van standaard software, bijbehorende beheerdocumentatie en opleidingen zijn een dure en intensieve aanpassing die op verzoek per land uitgevoerd kunnen worden. De doelgroep van BVJ kan worden onderverdeeld in: de SSC-I beheerorganisatie en de eindgebruikers. In het belang van Opdrachtgever stelt Inschrijver voor om naast de optie voor Engelstalige beheerdocumentatie ook de opleidingen voor beheerders (inclusief te gebruiken

documentatie) in het Engels te mogen aanbieden. De lokalisatie richting de eindgebruiker zal conform uw uitvraag in het Nederlands worden aangeboden. Inschrijver verzoekt Opdrachtgever daarmee akkoord te gaan.

Antwoord: Dit is nog een punt van overleg. Dat de beheerdocumenten in het Engels worden ingediend is prima. De vraag is concreet over de opleidingen zelf. De vraag daarbij is, moet dat in het Nederlands of in het Engels? De voorzichtige inschatting op dit moment is dat Engels net niet haalbaar is voor (delen) van het personeel van Opdrachtgever. Indien daar een beter beeld bij is, worden gekeken of opleidingen toch in het Engels kunnen worden gegeven. Dat wil zeggen dat wellicht de kopgroep in het Engels wordt opgeleid en de interne opleiders van DJI in het Nederlands de opleiding zelf doorgeven aan de beheerders. Het is geen definitieve afwijzing, echter ook geen definitieve toekenning. Aanbesteder komt hierop terug in Nota van Inlichtingen.

Vraag: Scope

De beschrijving van de functionaliteit die u wenst voor de primaire processen. Kunt u hier zekerheid over verschaffen, bijvoorbeeld door het opstellen van een lijst met daarop een opsomming van wat in ieder geval niet binnen de scope van het project valt?

Antwoord: In paragraaf 4.11 van het Beschrijvend Document is aangegeven hetgeen Aanbesteder niet in scope acht, dat zijn de aangrenzende gebieden ten opzichte van het voorwerp van de Aanbesteding. Kijkend naar wat is wel in scope is en hoe dat bezien moet worden: de Eisen zijn helder en uiteraard in scope. De wensen zijn ook in scope, echter afhankelijk van de Inschrijver die aanbiedt of die de wensen volledig dan wel deels kunnen opleveren door middel van Standaard- of Derdenprogrammatuur, dan wel door Maatwerkprogrammatuur. Door het realiseren van de Eisen en wensen kan in ieder geval Tulp GW en Tulp Selectie worden uitgefaseerd. Het kan best zo zijn dat in het aangeboden standaardpakket onderdelen zitten die kunnen worden gebruikt voor het uitfasen van andere pakketten. Helder is dat dit punt nog wel binnen scope is, aangezien wordt gewerkt met een doelarchitectuur, waarbij dus gekeken wordt op termijn of de 11 overige pakketten ook kunnen worden uitgefaseerd door middel van de BVJ. LET WEL: als er specifiek Maatwerk moet worden gemaakt voor het kunnen vervangen van andere pakketten, dan is dat wel buiten scope van deze Aanbesteding. Daar zal dan separaat naar gekeken moeten worden of dat hetzij aanbesteed wordt, hetzij via een interne inhuurmantel kan worden opgelost. Alles wat nu ontvangen wordt, wordt aangewend voor de vervanging van Tulp GW, Tulp Selectie en alles wat daarmee samen kan hangen. Voor het vervangen van Tulp GW en Tulp Selectie zitten veel Eisen, waarvan sommige Eisen ook kunnen worden gebruikt voor het vervangen van de andere pakketten. Meer kan er niet worden gezegd over wat er buiten scope is. In 4.11 is duidelijk aangegeven wat buiten scope is en daar houden we aan vast.

Vraag uit de zaal: De onderliggende vraag is hoe ziet Opdrachtgever deze binnen en buiten scope? Hoe ziet Opdrachtgever dat in het licht van het feit dat er heel veel organisatorische veranderingen gaan plaats vinden? In het BOB staat heel duidelijk het is indicatief, Opdrachtgever verwijst nu naar de Eisen en wensen maar in het BOB zegt Opdrachtgever weer dat die procesgebieden, die Eisen en wensen allemaal

indicatief zijn. Spreker is benieuwd hoe Opdrachtgever dat ziet ook nog in relatie tot wat Opdrachtgever stelt dat zij geen handjes wil zien maar resultaat. Spreker ziet dat niet goed samen gaan.

Antwoord: Voor de organisatorische kant geldt dat de implementatie geen taak is van de Opdrachtnemer, dat ligt bij DJI. Opdrachtgever moet ervoor zorgen dat de organisatorische implementatie zodanig is dat de technische implementatie kan voortduren. Dat indicatieve element is in de BOB terecht gekomen omdat Opdrachtgever in eerste instantie alle pakketten wilde uitfasen. Nu is besloten dat twee pakketten worden uitgefaseerd. Daar is de hele Aanbesteding op gericht en het indicatieve ziet er op toe dat de doelarchitectuur hopelijk met dat nieuwe pakket zal worden behaald. Dat daarmee die indicatieve procesgebieden kunnen worden ingevuld. Dat is de insteek geweest. Opdrachtgever is het blijven benoemen omdat zij geen BVJ wil voor alleen maar twee pakketten, maar met het pakket wil kunnen doorontwikkelen voor de andere onderdelen.

Vraag uit de zaal: In het contract en in de Overeenkomst is ook een wijziging gekomen die echt wel een eind in de richting komt. Maar er is ergens weer een artikel dat dit ook weer teniet doet. Ergens gaat het over de resultaatsverplichting en over de resultaten die opgeleverd moet worden. Als het gaat over het indicatieve deel wat niet opgeleverd hoeft te worden, dan zou er ook niet naar resultaat gevraagd mogen worden. In de concept Overeenkomst is ergens een artikel dat niet gewijzigd is, maar dat wel gewijzigd had moeten worden. Spreker zoekt het artikel nog op.

Antwoord: Wellicht is dit een vraag die meegenomen moet worden in de Nota van Inlichtingen. Als daar iets over het hoofd is gezien, zal dat daarin moeten worden meegenomen. Deze opmerking gaat over consistentie en Aanbesteder verneemt graag waar zij inconsistent is geweest.

Een extra verduidelijking: daar waar de risico's bij de markt gelegd kunnen worden, worden deze ook bij de markt neergelegd. Daar waar dat moeilijker te bepalen is, zal Opdrachtgever dat naar zich toetrekken.

In aanvulling op het laatste: Opdrachtgever vraagt functioneel uit. Hoewel er een flinke reorganisatie aan de gang is, waarbij de organisatie kantelt van een sectorgerichte inrichting naar een meer procesgerichte inrichting, vragen wij functioneel uit. Daar moet de BVJ ook aan voldoen. Dat de reorganisatie straks tot gevolg heeft dat wordt ingekrompen en er straks minder gebruikers zijn, is een feit, maar de functionaliteit die wordt uitgevraagd, dient nog steeds afgedekt te worden door de BVJ.

Functionele – inhoudelijke vragen

Vraag: Turn-key

Is het huidige project geen turn-key project?

Antwoord: Nee. De uiteindelijk gekozen Inschrijver moet straks een oplossing installeren op de infrastructuur van DJI, samen met SSC-I. Daarna mogen zij een plan ontwikkelen om de BVJ te realiseren en implementeren, uiteraard met ondersteuning vanuit DJI. Opdrachtnemer is leading in het realiseren van de BVJ en na Acceptatie draaien we de rollen om en is DJI leading in de implementatie. Bij de implementatie

wordt wel een belangrijke ondersteunende rol van de Opdrachtnemer verwacht. Hiervoor is reeds aangegeven wat de veranderingen zijn ten aanzien van beheer. Er ligt nu een pallet van maatregelen in combinatie met de aanpassingen in de contractvoorwaarden, waardoor de risico's voor de Opdrachtnemer kleiner zijn geworden. Het pallet aan maatregelen dat er ligt, biedt voor de Opdrachtnemer een goede balans tussen enerzijds de opbrengsten uit de BVJ en anderzijds het risico dat hij loopt. Op basis hiervan is er geen sprake van een turn-key project.

Vraag: Koppelingen

Deze vraag komt regelmatig terug en heeft betrekking op de koppelingen. Er wordt voortdurend gevraagd om extra informatie over de koppelingen.

Antwoord: Koppelingen zijn Maatwerk en het beleid van DJI stelt, dat Maatwerk zoveel als mogelijk door DJI zelf ontwikkeld dient te worden, m.a.w. door SSC-I. Koppelingen zijn daar het meest typerende voorbeeld van. De koppelingen worden dus ontwikkeld door SSC-I. Van Opdrachtnemer wordt verwacht dat deze een standaard koppelvlak aanlevert en DJI ondersteunt in het ontwikkelen van het berichtenverkeer tussen BVJ en de interne applicaties van DJI en de externe applicaties van ketenpartners. Dat is de reden waarom we zo weinig over de koppelingen zelf aan informatie gedistribueerd hebben.

Vraag uit de zaal: Stel dat de informatie naar de mening van spreker geleverd wordt en de koppeling toch niet tot stand komt. Hoe gaat Opdrachtgever daar mee om? Er kan natuurlijk van alles in dat traject gebeuren. De koppeling kan niet juist gebouwd zijn, de koppeling kan falen in de test, de koppeling kan niet het resultaat opleveren dat wordt verwacht. Kortom er kan van alles gebeuren, hoe gaat Opdrachtgever daarmee om?

Antwoord: Inschrijver hoeft niet te offreren voor het maken van de koppelingen, dat is van DJI. Er verandert voor de partijen niets. Koppelingen zijn buiten scope voor de Inschrijvers.

Vraag/reactie uit de zaal: Inschrijvers zijn hiervan afhankelijk. De enige vraag die Opdrachtgever gesteld wordt, is om informatie ten behoeve van de koppeling aan te leveren?

Antwoord: En draagt bij dat de technische koppeling tot stand komt, het bericht. Maar vooral ook de functionele kant: de inhoud van het bericht, dat de communicatie daadwerkelijk mogelijk is. Ook daar is de bijdrage van de leverancier nodig.

Vraag/reactie uit de zaal: Spreker realiseert zich dat hij zich mede verantwoordelijk voelt voor zaken die buiten de scope van de opdracht vallen.

Algemene vragen

Vraag: medewerking DJI

De beslissingen over de aanschaf, de realisatie en de implementatie van het systeem worden door u voorafgaand aan het gunnen van de opdracht genomen en in de stukken neergelegd, zodat marktpartijen weten wat het gevraagde resultaat is en in het bijzonder ook wat de inhoud en omvang is van de medewerking van (DJI) bij de uitvoering van de opdracht (bijv. op het vlak van informatieverstrekking, personele

ondersteuning, inschakeling van derden etc.). Een en ander is nodig opdat de door u gehanteerde resultaatsverplichtingen gerechtvaardigd is.

Antwoord: Opdrachtgever zal in de uitvoering op basis van concrete omstandigheden, binnen alle redelijk grenzen die daaraan gesteld kunnen worden en in overleg met de Opdrachtnemer, kijken waar de capaciteit moet worden geleverd en kan worden geleverd; uiteraard kan dit alleen capaciteit betreffen voor taken die bij Opdrachtgever thuis horen. Die zal worden geput uit het BVJ-team, waar nu al de experts zitten, ook vanuit de GW organisatie. Daarnaast neemt Opdrachtgever in overweging om een implementatie- dan wel contractmanager in te zetten die vanaf het begin dedicated op het project zit, zodat ook de escalatieprocedure die is ingevoegd zijn waarde kan hebben.

Dhr. Warffemius verneemt instemmend geknik in de zaal, geen geschud.

Vraag: compliance

Onverminderd onveranderd is in onze ogen het zeer grote aantal compliance-Eisen dat aan de opdrachtnemer gesteld wordt. De oplossing die de inschrijver voorstelt dient compliant te zijn met een groot aantal specifiek genoemde wetten, voorschriften, standaarden en frameworks. Het risico dat de oplossing daar niet aan voldoet ligt volledig bij de inschrijver. Dit is in onze ervaring ook en met name bij andere overheidsinstellingen niet werkbaar. Nadere beschouwing van deze voorschriften laat zien dat het regelmatig voorkomt dat voorschriften en Eisen elkaar in verschillende documenten tegenspreken of dat ze niet bij elkaar aansluiten. Dit speelt bijvoorbeeld op het terrein van security, privacy en de archiefwet. Wij hebben u daarom het voorstel gedaan om samen met u door alle wetten en voorschriften heen te lopen en een juiste interpretatie te kiezen. Bij de keuze kunnen dan de gevolgen voor het project (in termen van werk en doorlooptijd) worden bepaald. Kunt u alsnog uw reactie op dit voorstel geven?

Antwoord: Zowel in de aanpassingen in de contractsfeer, in de wederkerigheid en in het leveren van ondersteuning, zoals zojuist gezegd, komt naar voren komt dat Opdrachtgever daar samen een oplossing in zoekt. Daarnaast heeft De heer Torres eerder verwoord dat omtrent het organisatorisch deel ook de verantwoordelijkheid daarvoor bij Opdrachtgever ligt.

Dhr. Warffemius verneemt geen non-verbale reactie. Er zijn geen aanwezigen die een nadere toelichting willen op dit thema.

Vraag: Andere Aanbestedingsmethodiek (twee vragen)

In de huidige uitvraag is geen mogelijkheid om extra toegevoegde waarde te leveren door het inbrengen van kennis en ervaring van pakketleveranciers. Via een marktgerichte dialoog zou meer kennis en ervaring ten gunste van DJI beschikbaar komen. Bent u bereid de procedure aan te passen?

De opzet van de Aanbesteding is in beginsel niet gewijzigd: een zeer uitgebreide set van Eisen met meer dan 100MB aan documenten en bijlagen. De combinatie van het

ontbreken van precisie in de 'Eis' en de aanwezigheid van meer uitgebreide informatie in de 'toelichting' is naar onze mening niet gewenst; met name omdat het risico op de incorrecte interpretatie van de Eisen (en wensen) volledig bij opdrachtnemer komt te liggen. In deze ruimte voor interpretatie schuilt naar onze mening een groot risico voor discussie, alsmede vergt de opzet een grote inspanning en navenante bidkosten van alle inschrijvers. Waarom heeft u niet voor een totaal nieuwe opzet van de Aanbesteding gekozen? Bijvoorbeeld BVP of een concurrentiegericht dialogoog?

Antwoord: Er is vastgehouden aan de Europese openbare Aanbestedingsprocedure, simpelweg omdat Aanbesteder geen onduidelijkheid ziet of moeilijkheden met de technische, financiële of juridische voorwaarden van dit project. Dan is het motief voor een concurrentiegericht dialogoog er niet meer. Op de vraag naar een BVP hebben is al een antwoord gegeven in de Nota van Inlichtingen. BVP is voor dit project minder gunstig. Het is meer het verschuiven van vraagstukken ná het vaststellen van de beste Inschrijver in plaats van vooraf. Aanbesteder ziet deze problematiek, zoals die nu ook in de feedbackronde naar voren is gekomen, liever aan de voorkant, zodat daarin eventueel bijstellingen kunnen worden gedaan.

Verder wordt gesteld dat de Eisen niet specifiek zijn en niet duidelijk gedefinieerd. Het antwoord daarop is nee, het zijn functionele Eisen en dat betekent ook dat binnen de functionele Eisen er meerdere oplossingen aangeboden kunnen worden. Die onduidelijkheid is er daarom niet. Aanbesteder stelt dat de Programmatuur iets moet doen en hoe die weg door Inschrijvers gevolgd wordt om te komen tot het element dat functioneert, is aan hen. Indien was overgegaan tot specificeren dan neigt dat tot een technische specificatie. Dan kom je inderdaad in de sfeer die ver af staat van BVP en concurrentiegericht dialogoog. Er is eigenlijk een soort tussenmodel gevonden door functioneel te specificeren.

Vraag: heroverwegen grote hoeveelheid aan Eisen

Deze vraag is al behandeld en zal nu niet meer behandeld worden, wel wordt deze vraag in zijn volledigheid opgenomen in de Nota van Inlichtingen. Het antwoord blijft onverlet hetgeen aangegeven door De heer Torres over de 80%-20%-25% regeling.

Vraag: deelleveringen

Deze vraag zal ook worden gepubliceerd. Hij is al behandeld in de presentatie.

Vraag: Oplevering offertes

Op basis van initiële documenten, voorwaarden en antwoorden in Nota's van Inlichtingen heeft gegadigde de Aanbesteding afgekwalificeerd. Gegadigde constateert dat aanbesteder ten aanzien van de contractuele voorwaarden voor het eerst op een aantal cruciale punten tegemoet komt aan inschrijvers. Om alsnog aan te kunnen bieden verzoekt gegadigde de uiterste inlevertermijn Inschrijving met twee maanden uit te stellen naar 30 oktober, mede in verband met de aankomende vakantieperiode. Kan aanbesteder gegadigden hieraan tegemoet komen?

Antwoord: Nee. In zijn geheel bekeken constateert Aanbesteder dat de Aanbestedingsdocumenten vanaf 23 maart beschikbaar zijn. Potentiële Inschrijvers moeten al aan de slag zijn met het beantwoorden dan wel vertalen van de documenten. Wat er nu bij gekomen is, is fundamenteel, maar is tekstueel niet van

een zodanig niveau dat daar nog maanden vertaalwerk aan vast zit. 31 augustus is 2,5 maand na herpublicatie en dat is 30-40 dagen langer dan de wettelijke minimumtermijn van 40 dagen.

Vraag: verrekenen kosten nalatigheid

In Artikel 14.2 wordt aangegeven dat als de beoogde planning door toedoen of nalaten van Opdrachtgever niet wordt gehaald, Opdrachtgever desniettemin voor zijn werkzaamheden zal worden vergoed op de wijze als geregeld in de DFA, en zal Opdrachtgever voorts worden vergoed voor de extra werkzaamheden die hij dientengevolge heeft moeten leveren en wel door Overeenkomstige toepassing van de vergoedingsafspraken die van toepassing zijn op de subfase Implementatie. Hoe kan van Opdrachtnemer worden verwacht dit risico en variabele kosten in de vaste planning en prijsstelling op te nemen?

Antwoord: Opdrachtgever zal er alles aan doen zodat vertraging vermeden wordt. De heer Torres heeft al aangegeven dat de DFA aanstaande maandag wordt gepubliceerd. Het is pas aan de orde als de escalatieprocedure is doorlopen. In antwoord hierop moet worden gewacht op de DFA. Eventuele vragen hierover kunnen worden gesteld in de Nota van Inlichtingen.

Vraag/reactie uit de zaal: de DFA is vooral van toepassing als prikkel voor versneld opleveren. Deze vraag is volgens mij andersom bedoeld, voor op het moment dat er vertraging optreedt.

Antwoord: De DFA heeft meerdere kanten. Van het in de Aanbesteding toegezonden Dossier Financiële Afspraken zal de basis blijven bestaan. Er zullen nog wat aanvullingen komen vanuit het versnellen van de implementatie in de zin van een bonus. Het andere aspect is inderdaad een vertragingsvergoeding die zou moeten worden betaald door Opdrachtgever op het moment dat deze de afspraken niet nakomt. Gelet op de systematiek van resultaatsverbintenis is het wat lastiger om te bepalen wat de schade zou kunnen zijn. Overwogen wordt om in het DFA een dagvergoeding op te nemen, bijvoorbeeld na zoveel dagen vertraging, komt u voor die dagvergoeding in aanmerking.

Inderdaad moet eerst de escalatieprocedure zijn doorlopen. Indien dat gebeurt en als het resultaat van die escalatieprocedure ten gunste van Opdrachtnemer is, dan dient er een ingebrekestelling te worden gedaan richting Opdrachtgever. Dan heeft Opdrachtgever nog een aantal dagen om herstel te plegen. Als dat door Opdrachtgever dit ook terzijde wordt gesteld dan komt de dagvergoeding in beeld. Kortom Opdrachtgever moet zijn best doen om het tot een succes te maken. Dit is waar Opdrachtgever en Opdrachtnemer elkaar juist vinden.

Vraag: vertaalkosten

Op dit moment zien we na drie haalbaarheidstoetsen en een JMS/JMO RFI tender vorig jaar dat er maar vijf JMS COTS pakketten zijn op de markt, die voldoen aan de stringente requirements van DJI. Hiervan zijn vier partijen Engelstalig en een pakket Nederlandstalig. Toch worden alle stukken in het Nederlands aanbesteed met alle kosten en vertraging van dien voor potentiële aanbieders. Dit probleem wordt door het uitbrengen van een nieuwe set aan documenten alleen maar stringenter. Hoe gaat DJI hier de markt in tegemoet komen?

Antwoord: Deze vraag is deels net beantwoord. Dit is ook een element waar in de Nota van Inlichtingen op terug wordt gekomen. Aanbesteder realiseert zich dat Inschrijver inspanningen en investeringen doet om een goede Inschrijving te kunnen doen. Daarom wordt gedacht aan een soort tegemoetkoming. Daar zal wel tegenover moeten staan dat er een deugdelijke, dat wil zeggen een geldige Inschrijving komt. Een Inschrijving die dus uiteindelijk is opgenomen in de ranking. Als dat zo is, zal er worden gekeken naar een vergoeding die voor de inspanningen wordt betaald. Anders zou iedereen die zou inschrijven en waarvan de inschrijving minder sterk in elkaar steekt toch de vergoeding kunnen krijgen. Dat is niet de bedoeling. Dit is overigens onderwerp van overleg en afstemming en wordt op teruggekomen in de Nota van Inlichtingen.

Vraag/reactie uit de zaal: Hoezo dan geen tegemoetkoming in tijd? Het is een feit dat er een nieuwe set van documenten komt, dat is allemaal vertaalwerk en dat betekent allemaal extra tijd.

Antwoord: Het is een vaststaand feit dat er vertaald moet worden, daar is de discussie niet over. Alleen gaat het nu om tekstueel kleine aanpassingen. Zie ook de track change documenten. Heel veel extra vertaalwerk is er niet. Vanuit ervaring met eerdere Aanbestedingen is nooit eerder zo'n ruime verlenging van inschrijftermijn gevraagd. Hooguit een week extra maar nu gaat het over iets heel anders. De leveranciers hebben nu al drie maanden gehad en komt daar nog eens 2,5 maand bij. Vanwege de voortgang van het project en vanwege de noodzaak om Tulp GW en Tulp Selectie uit te faseren, de technische levensduur hiervan is namelijk in zicht, zijn nog eens twee maanden extra tijd niet mogelijk.

Vraag/reactie uit de zaal: De consequentie is dan minder inschrijvers. Een aantal inschrijver zullen het gewoon niet halen.

Antwoord: Dat is lastig om dat in deze fase van de Aanbesteding in te schatten. Het punt is helder.

Vraag/reactie uit de zaal: Er wordt nu heel erg naar de doorlooptijd nu naar gekeken, maar als je kijkt naar maatschappelijk verantwoord ondernemen? Straks wordt heel veel inspanning gedaan dat in het niets opgaat. Er gaan straks vijf partijen vertalen, terwijl als een partij dat doet, scheelt dat de samenleving heel veel geld en ook snelheid. In dat kader, het werd net gezegd het ligt in het hart van de overheid, maatschappelijk verantwoord ondernemen, als je weet dat de markt Engelstalig is, kan het een overweging zijn de markt daarin tegemoet te komen. Want het is best een fundamentele inspanning die gedaan moet worden.

Antwoord/vraag vanuit DJI: Wat zou het voorstel dan zijn? Dat alles in het Engels wordt aangeleverd en Aanbesteder het laat vertalen naar het Nederlands?

Vraag/reactie uit de zaal: dat in ieder geval de belangrijkste stukken in het Engels mogen worden aangeleverd.

Antwoord: Er wordt aanbesteed onder de Nederlandse wetgeving. Het beoordelingsteam waar een groot deel van onze business in zit, kan dit het beste beoordelen in het Nederlands. De functionele Eisen worden in het Nederlands uitgevraagd. We erkennen dat er een vertaalslag nodig is en deze moet gewoon

opgenomen worden in de eigen planning, in het eigen proces en in de kosten van de Inschrijving.

Het is niet verstandig om apart een vertaalbureau te laten vertalen en daar een beoordeling op te doen. Daarmee is de kans op interpretatieverschillen en een ongewenste discussie levensgroot. Omdat het een vertaling is die ook weer goedgekeurd moet worden door de Inschrijver.

Het kosten- en tijdsaspect erkent Aanbesteder, maar aan de andere kant is het ook zo dat leveranciers hier al drie maanden de tijd voor hebben. Voor hen die al eerder een no-bid hebben afgegeven en nu heroverwogen om alsnog aan te bieden, is dit een dilemma. Ook is er extra tijd. Er komen al 2,5 maand bij. Voor het kostenaspect en het tijdsaspect is het MVO-argument wat vergezocht voor het vertalen. Want de Inschrijving is bedoeld voor de Dienst Justitiële Inrichtingen, een Nederlandse instelling, waar de processen en ook de wetgeving in het Nederlands zijn. Dus vooral de documenten die nodig zijn om een goede beoordeling te kunnen doen, moeten gewoon in het Nederlands zijn.

Gekeken wordt nog of de beheer documentatie, het technische beheer, in het Engels kan. De rest dient gewoon in het Nederlands te worden aangeboden.

Reactie uit de zaal: Opdrachtgever begrijpt het dilemma van de zaal en dat is goed weergegeven. Spreker pleit ervoor om qua kosten en doorlooptijd te heroverwegen en te kijken of Opdrachtgever hen daarin tegemoet kan komen.

Reactie uit de zaal: Opdrachtgever is bereid partijen te compenseren voor de kosten, mits er goede inschrijvingen komen. Dan worden dus vier of vijf keer kosten betaald wat ook in een keer had kunnen worden betaald?

Antwoord: Het is een Nederlandse Aanbesteding. Op het moment dat Aanbesteder de stukken gaat vertalen, dan neemt zij ook de verantwoording voor de vertaling van de stukken en dat is ongewenst. Daarom een Nederlandse Aanbesteding, waarbij er een Nederlandse Inschrijving komt. Dat daar allerlei technisch documentatie in het Engels bij zit, is niet gek, dat gebeurt wel vaker. Maar de beantwoording van al die Eisen en wensen moeten in het Nederlands zijn. Er mag geen verschil zijn tussen de Nederlandse en Engels vertaling.

Daarnaast een correctie op hetgeen werd gezegd: Opdrachtgever gaat niet apart de vertaalkosten van de vijf Inschrijvers vergoeden. De vertaalkosten zijn voor eigen rekening en die moeten worden verdisconteerd. Dat is normaal ook met de bidkosten en het bidproces, quality assurance en dat soort zaken. Deze kosten kunnen worden opgenomen in de kosten, bijvoorbeeld als cost of sales of in de kosten van het contract. De vertaalkosten worden niet apart vergoed.

De heer Warffemius geeft aan dat nu 15 vragen zijn beantwoord. Hij krijgt graag bevestiging dat iedereen zich herkend en erkend voelt in het feit dat de schriftelijk ingediende vragen op deze manier mondeling zijn beantwoord.

Hij nodigt de leveranciers uit om terug te geven wat ze het afgelopen anderhalf uur hebben ervaren. Hij wil hen uitdrukkelijk de ruimte geven om een statement te maken als daar behoefte aan is.

Reactie uit de zaal: voor spreker is duidelijk dat naar de markt is geluisterd, dat vindt hij positief. Opdrachtgever probeert mee te bewegen om meer Inschrijvingen te krijgen en zo een goede afweging te kunnen maken. Nu de tijdspanne tussen de publicatie van de documenten en de inschrijving kort is, vraagt spreker zich af hoe getoetst wordt of er nog voldoende partijen zijn die willen aanbesteden? Een spreker verzocht net al om uitstel tot oktober want zij hadden het al afgekwalificeerd. Dan zijn er niet vijf maar ineens vier partijen die over zijn.

Antwoord: Aanbesteder zou de vraag terug willen leggen. Laat partijen die niet meedoen de hand nu maar opsteken. Dat gaat niemand doen. De markt kent voldoende wegen om kenbaar te maken of zij mee willen doen of niet.

Nu is wel de gelegenheid voor signalen. Het is vervelend dat de concurrent erbij zit, maar er zijn vooralsnog geen aanwijzingen dat er minder dan vier of vijf Inschrijvingen komen. De Aanbesteding is geslaagd als er minimaal drie goede Inschrijvingen worden ingediend.

Vraag/reactie uit de zaal: En als er minder zijn? Is het dan geen goede Aanbesteding? Dat is wat wordt gezegd.

Antwoord: Dat hoeft natuurlijk niet. Er wordt gekeken naar de kwaliteit van de Inschrijvingen. Het gaat niet om aantal, maar om kwalificatie. Er is ook nog het aspect geen of geen geschikte inschrijving. Het kan best zijn dat er een kwalitatief goede inschrijving is binnengekomen, ook een goed pakket, maar dit door een vormfout van deelname is uitgesloten.

Vraag/reactie uit de zaal: maar wordt gezegd dat wanneer er niet minstens drie inschrijvingen zijn het geen goede Aanbesteding is?

Antwoord: De Aanbesteding is überhaupt geslaagd op het moment dat er partijen zijn die zich inschrijven, want er wordt concurrentiedruk ervaren. Dus als daar uiteindelijk twee aanbieders zijn, dan is de Aanbesteding in orde, mits die 2 Inschrijvers zich ook inderdaad kwalificeren. Zelfs bij één Inschrijver die concurrentiedruk heeft gevoeld kan de Aanbesteding geslaagd zijn.

Ook kan het andere model worden gekozen waarbij de Aanbesteding mislukt is bij één Inschrijving, maar dat hangt af van wat wordt er geboden, wat de prijs is en of de partij geschikt is. Het is dus niet zo dat het aantal van drie inschrijvingen een soort "holy grale" is en dat de Aanbesteding daaraan moet voldoen. Of dat bij minder dan drie de Aanbesteding zou zijn mislukt. Dat is niet zoals de Aanbestedingswet het voorschrijft.

Reactie uit de zaal: spreker is inderdaad wel positief en had eerder een no-bid aangegeven. Nu ziet hij echter overwegingen om toch wel aan te gaan bieden.

Reactie uit de zaal: dit traject loopt al heel lang en marktpartijen zijn al heel lang bezig zich voor te bereiden en hebben fors geïnvesteerd in combinatie met veelal buitenlandse pakketleveranciers. Dus bij alle partijen is er volop belangstelling om hierop in te schrijven, maar wel onder voorwaarde dat de risico's beheersbaar zijn en dat er een positieve Business Case is. Dat is natuurlijk de afweging die de markt gaat maken, het moet wel haalbaar zijn. En misschien nog wel de belangrijkste afweging: wordt dit project een succes? Dit project moet een succes worden voor de overheid

en in samenwerking met de markt en dat laatste is zeker iets wat wordt meegenomen in de beoordeling. Daarin zijn Opdrachtnemer en Opdrachtgever bondgenoten. Alleen moet spreker wel de overtuiging hebben dat dat het geval is. Als spreker toch afkwalificeert, geeft dat aan dat er toch geen vertrouwen is en dat zij zich grote zorgen maken. Spreker ziet dat er een stuk weggenomen is en dat er nog antwoorden komen die zij gaan beoordelen en dan opnieuw afwegen.

Dhr. Warffemius geeft aan dat dit een helder statement is. Eerst wordt nu een concept verslag gemaakt. Dat concept verslag wordt aan de aanwezigen (en overige geïnteresseerde marktpartijen, die op TenderNed hun belangstelling kenbaar hebben gemaakt voor deze Aanbesteding) via TenderNed toegezonden en zij kunnen daar op reageren. Zodra deze opmerkingen zijn verwerkt, zal het definitieve verslag vervolgens worden gepubliceerd op TenderNed.

De heer Warffemius dankt de aanwezigen voor de open sfeer waarin is gesproken en wenst hen veel succes bij de ingewikkelde afweging of de Business Case positief is en of dit een succesvol project gaat worden. Hij benadrukt er van zijn kant alles aan doen om het een succesvol project te maken.