



Marktconsultatie Sourcing ICT

Namens de werkorganisatie BUCH

Inhoudsopgave

1. Inleiding marktconsultatie.....	2
2. Aanleiding marktconsultatie.....	2
3. Doelen van deze marktconsultatie	3
4. Huidige situatie.	4
5. Nieuwe situatie	4
6. Keuze voor soort marktconsultatie	5
7. Uitgangspunten, randvoorwaarden en kaders.....	5
8. Bekostiging ICT voorzieningen.	8
9. Partner	8
10. Werkwijze / Procedure.....	8
11. Planning marktconsultatie.....	9
12. Overige randvoorwaarden	10
Vragenlijst.....	10

1. Inleiding marktconsultatie

De Gemeenschappelijke Regeling BUCH is een samenwerkingsverband gebaseerd op een ambtelijke fusie van 4 gemeenten, te weten Bergen, Uitgeest, Castricum en Heiloo. In de Werkorganisatie BUCH, welke sedert 1 januari 2017 van start is gegaan, zijn alle gemeentelijke diensten ondergebracht. De vier gemeenten hebben zo'n 101.000 inwoners als verzorgingsgebied. De organisatie bestaat uit zes domeinen: Inwoners en Ondernemers, Ruimtelijke Ontwikkeling, Beheer Openbare Ruimte, Samenleven, Informatisering en Automatisering en Bedrijfsvoering. De Governance wordt gevormd door vertegenwoordigers van het Bestuur en de Directie. De dagelijkse aansturing wordt gedaan door de Algemeen Directeur.

De Werkorganisatie BUCH telt 800 medewerkers aangevuld met externen. Op het gebied van ICT beschikt de Werkorganisatie over een State-of-the Art technische infrastructuur op basis van Nutanix Hyperconverged. Deze infrastructuur is een vanuit de 4 afzonderlijke ICT omgevingen gemigreerde en een nieuw gebouwd technisch platform, in de organisatie bekend als 5^{de} huis. Op deze technische omgeving draaien de kernapplicaties voor het realiseren van onze organisatiedoelen. De service-bus zorgt voor de connectie van en naar de landelijke basisregistraties en interne afnemers. Zowel het technisch als functioneel beheer vindt plaats in eigen beheer. (on-premise)

Momenteel beschikken we over een modern en adequaat ICT-landschap, zowel technisch als op applicatieniveau, waar we samenwerken over domeingrenzen heen en waar plaats- en tijd-onafhankelijk werken gerealiseerd is.

2. Aanleiding marktconsultatie

Zoals aangegeven zijn we op orde als het gaat om onze technische infrastructuur en Informatievoorziening. Kijkend naar de toekomst zien we wel zorg- en aandachtspunten. Ook hier geldt dat in het verleden behaalde resultaten geen garantie geven voor de toekomst. Zeker als we kijken naar de zich snel opeenvolgende technologische ontwikkelingen. De beheerinspanningen en het bijhouden van de daarvoor benodigde kennis van de medewerkers legt een onevenredig beslag op de capaciteit en vraagt forse investeringen. De vraag sneller in te kunnen spelen op de veranderende maatschappelijke vragen kan niet worden opgevolgd als gevolg van langdurig lopende contracten. Onze dienstverlening blijft achter. Als we kijken naar de techniek dan zijn wij in 2021 weer toe aan vervanging. Genoemde onderwerpen noodzaken ons kritisch te kijken naar de vraagstukken en de te maken keuzes.

Het huidige momentum van een stabiele ICT omgeving willen we dan ook benutten waarbij de gedachte is de organisatie verder te ontzorgen. Daarbij streven we naar een verdere reductie van de complexe omgeving, ruimte te creëren van beheerinspanningen naar inzet op innovatie om de efficiency en flexibiliteit te vergroten. Dit op basis van het wettelijk vereist beveiligingsniveau. Voor het geheel aan ICT willen we ons ontwikkelen als een regie organisatie. Een voorlopig onderzoek heeft aangetoond dat er alternatieven zijn voor het in eigen beheer hebben van de ICT omgeving. Daarbij is en wordt nadrukkelijk gekeken naar Cloud oplossingen.

Het standpunt dat de Werkorganisatie BUCH heeft ingenomen is om meer gebruik te maken van Clouddiensten en Cloud technologie. De visie en ambitie daarbij is Cloud tenzij. Daarbij geldt "100% SaaS", tenzij wetgeving ons dat (nog) verbiedt. Om dat te realiseren wil de Werkorganisatie BUCH zich via een marktverkenning voorbereiden op (één of meer) Europese aanbestedingen dan wel een bijzondere procedure zoals een concurrentie gerichte dialoog. Daaronder valt het onderhouden van de infrastructuur, zowel de hardware

als ook de dienst, levering en beheer van (werkplek) hardware en diensten met betrekking tot beheer. Deze ambitie is richtinggevend voor alle activiteiten die vanuit het programma "van doen, naar laten doen" worden ontwikkeld.

3. Doelen van deze marktconsultatie

De technologische ontwikkelingen bieden thans mogelijkheden waar de Werkorganisatie BUCH onvoldoende zicht op heeft.

Voor onze marktverkenning zijn we op zoek naar oplossingen, kansen en best practices uit de markt die invulling geven aan de strategie om meer gebruik te maken van Clouddiensten en –technologie.

Daarbij zijn we niet alleen op zoek naar technologische mogelijkheden, maar ook geïnteresseerd in de wijze waarop Clouddiensten het beste georganiseerd en uitgerold (ROADMAP) kunnen worden. Daarbij denken wij aan aspecten als service integration and management (SIAM) en rollen als Cloud broker en Cloud orchestration. Onze voorkeur heeft het onderbrengen van deze diensten bij 1 opdrachtnemer.

Naast de inhoudelijke wensen en eisen en het kansendossier is de keuze voor de uiteindelijke partner een belangrijk onderdeel van de gunning. Deze dient te passen bij de cultuur, de ambitie en dynamiek van de Werkorganisatie BUCH. De organisatiedoelen zijn daarbij leidend.

De informatie die we in deze marktverkenning zoeken, ondersteunt ons bij het formuleren van het eisenpakket voor een definitieve aanbesteding. Mogelijkheden die onze dienstverlening richting burgers en ondernemers verder optimaliseert en verbetert. Met deze inzichten zijn we in staat een realistische aanbesteding te doen. Daarmee verhogen we de kans op een succesvolle aanbesteding.

De vragenstukken die wij met deze marktverkenning willen onderzoeken zijn gericht op het:

- verkrijgen van inzicht in huidige trends, mogelijkheden en praktijkervaringen van marktpartijen;
- inzicht in de in de markt verkrijgbare oplossingen, indien mogelijk voorzien van een kostenindicatie;
- te weten komen welke informatie marktpartijen minimaal nodig hebben om een goed voorstel te kunnen doen;
- te weten komen hoe de samenwerking met de toekomstige dienstverlener het beste kan worden vormgegeven;
- inzicht in welke oplossingen het best / meest bijdragen aan de uitgangspunten.

Met als doel:

- hoogwaardige diensten en producten te verkrijgen tegen de beste prijs-kwaliteitverhouding;
- Sneller te kunnen inspelen om de veranderende maatschappelijke vraag;
- een zo hoog mogelijk niveau van ontzorging;
- flexibiliteit bij implementatie en uitvoering van de diensten en producten;
- tevreden eindgebruikers;
- duurzame- en maatschappelijk verantwoorde oplossingen;
- een selectie voor een dienstverlener passend bij de dynamiek, cultuur en ambitie van de BUCH;

- te komen tot een aanbesteding waar we streven naar een (raam)overeenkomst met een dienstverlener. Dit voor een periode van minimaal 4 jaar met een mogelijkheid deze maximaal 6 maal te verlengen met een jaar.

4. Huidige situatie.

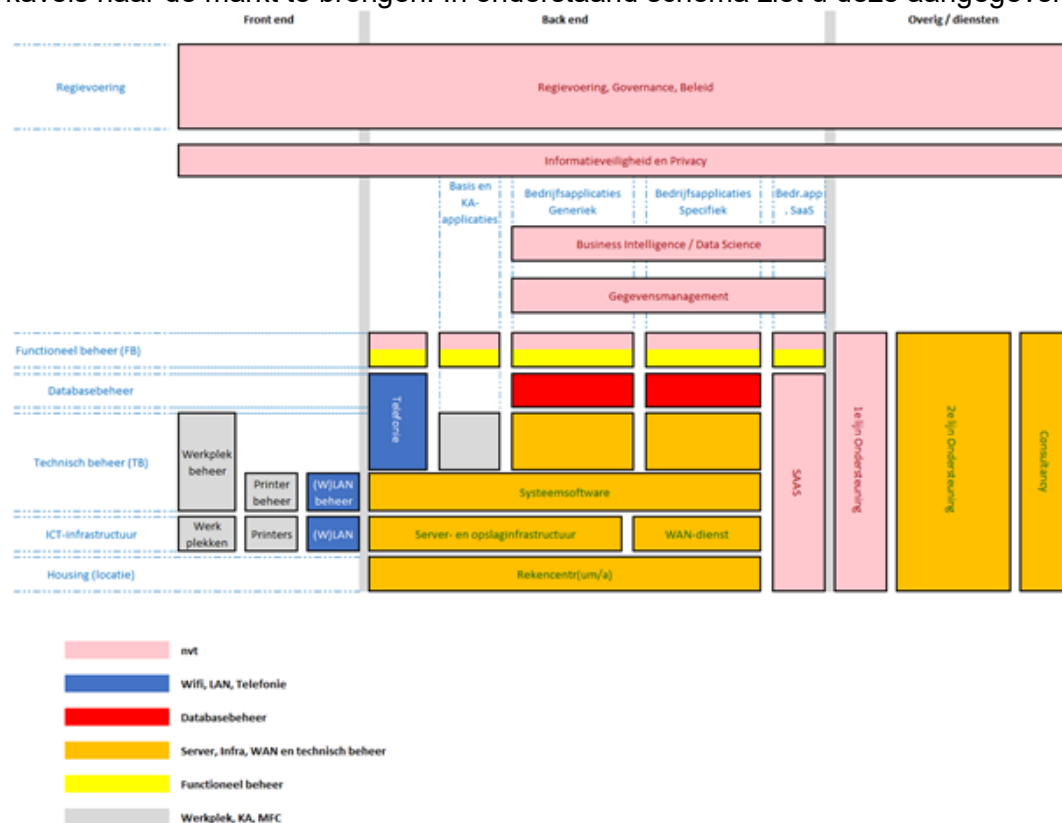
Het programma “zelf doen naar laten doen” is impliciet een transformatie van een eigen beheerorganisatie naar een regieorganisatie. De schaarste op de arbeidsmarkt voor gekwalificeerde medewerkers, de behoefte aan meer inzet van capaciteit op innovatie in plaats van beheer, de snel opeenvolgende technische ontwikkelingen en de complexiteit van de technische infrastructuur zijn redenen voor een verkenning naar een andere Governance. Dit met als doel de realisatie van de informatievoorziening gebaseerd op stabiliteit en continuïteit.

De Werkorganisatie BUCH stelt zich ten aanzien van de (technische) innovaties op als smart-follower.

Het zelf doen gaat, gefaseerd, plaats maken voor een regievoering. Dat stelt hoge eisen aan het opdrachtgeverschap van de organisatie als geheel en bekwaamheid van de regievoerders in het bijzonder. De transitieperiode is een veranderopgave waar de organisatie op managementniveau breed aandacht aan zal moeten geven. De marktverkenning zal tevens benut worden om een uitvraag te doen waar we mee te maken krijgen, welke eisen hieraan worden gesteld en hoe de transitieperiode op een verantwoorde wijze door kunnen komen.

5. Nieuwe situatie

Werkorganisatie BUCH stelt zich vooralsnog op het standpunt de uitbesteding van de ICT via kavelen naar de markt te brengen. In onderstaand schema ziet u deze aangegeven.



Uit het schema valt op te maken dat niet alle diensten voor uitbesteding in aanmerking komen. (de roze gearceerde taakvelden) Informatieveiligheid en privacy als ook eerste lijn ondersteuning, gegevensmanagent en beleid zijn bedrijfstakingen die organisatie “eigen zijn”. Daarvan is het standpunt die taakonderdelen niet uit te besteden. De voor ons logische clustering (verkaveling) is weergegeven met kleuren. In de marktverkenning zal hier nader op worden ingegaan. We sluiten niet uit dat dit tot een wijziging van ons standpunt kan leiden. Ook zal in de marktverkenning bekeken worden welke Cloud variant op welk onderdeel mogelijk als ook gewenst kan zijn. Medebepalend hiervoor is de BUCH data classificatietabel.

6. Keuze voor soort marktconsultatie

De werkorganisatie kiest er voor om een zogenaamde open marktconsultatie te organiseren. Hierbij wordt deze marktconsultatie bekendgemaakt op TenderNed zodat geïnteresseerde marktpartijen hiervan kennis kunnen nemen. De reden dat gekozen is voor deze vorm van marktconsultatie, is dat we hiermee zoveel mogelijk input vanuit de markt willen verkrijgen.

Daarnaast heeft de werkorganisatie voor een combinatie van een schriftelijke en mondelinge marktconsultatie gekozen, laatste in de vorm van een presentatie om daarmee informatie te verkrijgen over de meer complexe onderdelen van de opdracht.

7. Uitgangspunten, randvoorwaarden en kaders.

Voor het programma “van zelf doen naar laten doen” zijn meerdere uitgangspunten geformuleerd aan de hand waarvan we onze strategie vormgeven:

- BUCH prefereert Cloud met maximale ontzorging (inclusief beheer), tenzij er wettelijke bezwaren zijn.
- De BUCH blijft ook na overgang Cloud eindverantwoordelijk voor een goede werking van haar informatielandschap.
- Onze Cloudomgeving is een hybride omgeving (private waar het moet, public waar het kan)
- Onze Cloudomgeving is multi-tenant ingericht:
 - De Data van de aan de GR werkorganisatie BUCH deelnemende gemeenten is identificeerbaar en bij exit van een gemeente te ontvlechten),
 - maar tevens ingericht op zo efficiënt mogelijk beheer.
- Elke Cloudpartij sluit aan op GGI netwerk en houdt zich aan GGI afspraken.
- De Cloudpartij anticipeert op de landelijke ontwikkelingen zoals Common Ground.
- Onze preferred Cloudpartij die de werkplek levert, is verantwoordelijk voor een goede technische werking van alles wat aan applicaties op de werkplek wordt aangeboden (incl. koppelingen naar onderliggende applicaties en mappen). Wij zien deze partij als “knooppuntbeheerder”.
- Data slaan wij op binnen Europese grenzen en volgen de Europese regelgeving.
- Gegevensuitwisseling tussen 2 Cloudomgevingen zonder tussenkomst broker/servicebus is alleen mogelijk indien:

- Geen privacy gevoelige informatie wordt uitgewisseld (voortkomend uit proces dataclassificatie),
- Of indien aan de eisen die wij ook stellen aan de onze broker/servicebus t.a.v. logging, monitoring door betrokken leveranciers wordt voldaan.
- De BUCH werkorganisatie is en blijft eigenaar van de data. Data is voor de BUCH werkorganisatie toegankelijk en beschikbaar.
- Dataclassificatie bepaalt of voor het implementatiemodel van de Cloud een Public of private model acceptabel is en welke beschikbaarheidseisen gesteld worden aan de data.
- Specifieke applicaties (voor bijv. Samenleven of Vergunning, Toezicht en Handhaving), worden zoveel mogelijk op de Cloudomgeving van de applicatieleverancier afgenomen waarbij een voorkeur is voor SAAS.
- Definitieve documenten worden opgeslagen in het centraal DMS; tijdens verwerking mogen conceptversies van documenten tijdelijk worden opgeslagen op een tijdelijke applicatie specifieke locatie. Documenten die zijn opgeslagen in het DMS zijn onderworpen aan het archiverings- en/of vernietigingsregime.
- Een Risicoanalyse op ICT diensten (tot voor kort applicaties) bepaalt wat de beschikbaarheids-eis van een ICT dienst is en wat de impact bij uitval is. Op basis van deze analyse wordt met de Cloudpartij het niveau van dienstverlening afgesproken. Hierin onderscheiden we een aantal vooraf afgesproken dienstverleningsniveau's.
- Migratiestrategie:
 - bestaande applicaties voor de BUCH worden ingepast in onze Cloudstrategie. Als criterium geldt hiervoor zoveel mogelijk gebruik maken van natuurlijke momenten zoals aanbesteding / einde contract).
 - Uiterlijk in 2022 worden alle nog niet naar de Cloud gemigreerde applicaties middels 1 aanbesteding ondergebracht bij een 'preferred Cloudpartij'.
- Mandaat voor besluitvorming Cloudbeweging ligt binnen bovenstaande kaders bij I&A en betreffend domein (eigenaar applicatie / data); alleen afwijkingen worden voorgelegd aan MT-BUCH.

Randvoorwaarden:

Onderstaand leest u de randvoorwaarden die van toepassing zijn op deze Marktconsultatie. Door deelname aan deze Marktconsultatie gaat u onvoorwaardelijk akkoord met de voorwaarden zoals vermeld in dit Marktconsultatiedocument. Hieronder staan uitgangspunten en randvoorwaarden opgesomd:

- De BUCH neemt bij het doorlopen van deze Marktconsultatie de beginselen van non-discriminatie en transparantie in acht, zoals bedoeld in de Aanbestedingswet 2012.
- Dit Marktconsultatiedocument is uitsluitend bestemd voor Marktconsultatie doeleinden;
- De Marktconsultatie is geen onderdeel van de mogelijke aanbesteding maar een consultatieronde;
- Deze Marktconsultatie dient uitdrukkelijk niet om een voorselectie te maken van gegadigden c.q. geïnteresseerden Ondernemers in het kader van een voorgenomen inkooptraject;

- Ondernemers die niet meedoen aan de Marktconsultatie zijn daarmee niet uitgesloten van deelname aan een mogelijk inkooptraject. Evenmin zijn Ondernemers die deelnemen aan de Marktconsultatie op enige wijze bevoorrecht van een eventuele deelname aan een inkooptraject.
- Partijen (inclusief partijen die niet deelnemen aan de Marktconsultatie) kunnen aan deze Marktconsultatie geen (wederzijdse) verplichtingen of rechten jegens de BUCH ontlelen;
- Deelname aan deze Marktconsultatie biedt geen enkel recht op het verkrijgen van een opdracht;
- Deelnemende Ondernemers stemmen ermee in dat door hen aangeleverde informatie geanonimiseerd verwerkt kan worden in het door de BUCH nader uit te werken programma van eisen;
- Verstrekte informatie in het kader van de Marktconsultatie kan afwijken van in de aanbestedingsprocedure te verstrekken informatie;
- De inbreng van deelnemende partijen zal zoveel mogelijk vertrouwelijk behandeld worden, waarbij in ieder geval rekening zal worden gehouden met de gerechtvaardigde (zakelijke) belangen van partijen;
- De voertaal tijdens deze Marktconsultatie is Nederlands;
- De BUCH is op geen enkele wijze gebonden aan de uitkomsten van de Marktconsultatie of verplicht tot realisatie en/of aanbesteding van het project waarop de Marktconsultatie betrekking heeft;
- Claims over het gebruik van informatie, vertrouwelijkheid, of verzoeken om vergoedingen in verband hiermee worden niet gehonoreerd;
- De door deelnemende partijen ingezonden documenten worden beschouwd als openbare documenten en vrij van auteursrechten. Indien auteursrechten van toepassing zijn dan wordt de BUCH hiervan gevrijwaard door de deze deelnemende partij(en);
- Aan de door u gegeven antwoorden op de gestelde vragen zal door de BUCH geen waardeoordeel gehangen worden;
- De BUCH behoudt zich het recht voor:
 - o De planning zoals opgenomen in dit document te wijzigen;
 - o Het voorgenomen aanbestedingsproces qua vorm en inhoud op andere wijze uit te voeren dan het proces dat mogelijk is medegedeeld;
 - o Deze Marktconsultatie tijdelijk of definitief te staken.

Kaders.

- Algemene verordening Gegevensbescherming (AVG)
- Wet basisregistratie Personen (WBRP)
- Vigerende wetgeving lokale overheden

Algemeen

In vorenstaande is de vraagstelling voor de marktverkenning nader uitgewerkt zodat de hieraan deelnemende partijen deze schriftelijk kunnen beantwoorden. Daarnaast kunnen de deelnemende partijen (ieder afzonderlijk) uitgenodigd worden voor een sessie om de vragen en antwoorden te bespreken en nader toe te lichten.

Informatieverzameling

Een marktverkenning is nog geen formeel onderdeel van een eventueel aanbestedingsproces. De marktverkenning en daaruit verkregen antwoorden kunnen wel belangrijke input vormen in de keuze óf een aanbestedingsprocedure gestart wordt. Ook draagt het bij aan het opstellen van een duidelijke vraagstelling in een eventueel aanbestedingsdocument.

Voor de goede orde geven wij aan dat deze marktverkenning alleen bedoeld is als een vrijblijvend verkennend onderzoek en er geen vergoeding van eventuele kosten m.b.t. de deelname hieraan wordt uitgekeerd. Wij stellen uw deelname op prijs echter bent u niet verplicht uw medewerking te verlenen of (alle) vragen te beantwoorden. De marktverkenning is voor betrokkenen vrijblijvend. De uitkomsten van de marktverkenning zullen op TenderNed worden gepubliceerd.

8. Bekostiging ICT voorzieningen.

De werkorganisatie de BUCH wil met het onderbrengen van haar (onderdelen) van de ICT ook de bekostiging op een andere manier vormgeven. Daarbij staan we voor dat we willen gaan betalen voor gebruik.. De veelvoud aan langlopende investeringen worden successievelijk afgebouwd, nieuwe investeringen worden (zoveel als mogelijk) niet meer gedaan.

Dat impliceert een transformatie van een kapitaal gerelateerde exploitatie naar een operationele exploitatie. (van Capex naar Opex) Natuurlijke momenten van aflopende investeringen zullen niet meer worden opgevolgd met nieuwe investeringen. We voorzien een afbouw die meerdere jaren in beslag zal nemen.

9. Partner

De relatie tussen de opdrachtgever en opdrachtnemer is een kritische succesfactor van elk project. Dat is niet anders voor dit project. De oplossing die wij zoeken stelt naar onze beleving aanvullende eisen aan de opdrachtnemer. Niet alleen woorden maar juist het handelen typeert daarbij zijn opstelling. We zien een opdrachtnemer die zich opstelt als medeverantwoordelijke voor onze bedrijfsvoering. Die ons op een proactieve wijze voorziet van adviezen voor een efficiëntere inrichting daarvan. Zo ook kansen bespreekbaar maakt om onze dienstverlening op een innovatieve wijze verder vorm en inhoud te geven passend bij het tijdsgewricht. Dit is naar onze beleving niet de standaard leverancier waar de opdracht en factuur de eerste woorden zijn die hij kent, maar een partner die zich nauwelijks onderscheid van onze eigen collega, ons DNA aanvoelt.

10. Werkwijze / Procedure.

De marktverkenning wordt op TenderNed gepubliceerd. Partijen wordt gevraagd schriftelijk te reageren op de gestelde vragen. Werkorganisatie BUCH kan er voor kiezen om een of meerder partijen uit te nodigen voor een nadere mondelinge toelichting op de gegeven antwoorden.

Ter waarborging van een gelijk speelveld onder marktpartijen zal een beknopte geanonimiseerde samenvatting met de uitkomsten van de marktverkenning worden

gepubliceerd. Ten behoeve van het opstellen van de samenvatting kan tijdens eventuele toelichtingssessies opnameapparatuur ingezet worden.

Concurrentiegevoelige of geheime bedrijfsinformatie wordt niet gepubliceerd. Om dit te waarborgen dient u, indien u niet wenst dat bepaalde informatie (geanonimiseerd) bekend wordt gesteld, dit expliciet en onomwonden bij het desbetreffende antwoord te vermelden. Werkorganisatie BUCH vertrouwt er op dat u zeer selectief te werk gaat met betrekking tot het aanmerken van concurrentiegevoelige of geheime bedrijfsinformatie en dat niet alle antwoorden (informatie) als zodanig wordt aangemerkt. In het belang van de marktverkenning zal Werkorganisatie BUCH zich het recht voorbehouden met u in gesprek te treden over informatie die door u als concurrentiegevoelig of geheim is aangemerkt.

Door deelname aan deze marktverkenning geven marktpartijen te kennen onvoorwaardelijk akkoord te gaan met de gestelde voorwaarden aangaande de informatieverzameling.

Planning beantwoording vragenlijst marktverkenning & toelichtingssessie

Bevestiging deelname aan marktverkenning

Uw bevestiging van deelname aan deze marktverkenning (vragenlijst) zien wij graag.

Datum beantwoording vragenlijst

De antwoorden op de gestelde vragen zien wij graag via de berichtenmodule van TenderNed (Zie daarvoor onderstaande planning).

Vragen stellen (beantwoording via Nota van inlichtingen)

Mocht u naar aanleiding van de beschrijving en vragenlijst een toelichting wensen dan kunt u die vragen stellen. (Zie daarvoor onderstaande planning).

Datum toelichtingssessie

Onze intentie is maximaal 5 partijen uit te nodigen voor een toelichtingssessie om de door ons gestelde vragen en uw antwoorden te bespreken en uit te diepen. Daarvoor wordt in overleg met u een passende datum en tijdstip gepland in de periode van maandag 25 november t/m 29 november 18 juli 2019 . Duur ca. 3 uur. De toelichtingssessie vindt plaats op het Gemeentehuis te Castricum, Raadhuisplein 1, 1902 CA Castricum.

Namens de Werkorganisatie de BUCH nemen aan de toelichtingssessie deel:
I&A adviseur(s), Programmamanager, informatiemanager, Business consultant,
Teammanagers I&A, Inkoopadviseur die tevens contactpersoon is voor marktpartijen.
(RobvanEwijk@debuch.nl)

11. Planning marktconsultatie

Planning Activiteit	Streefdatum	Door
Publicatie marktverkenning TenderNed	Dinsdag 1 oktober 2019	Werkorganisatie de BUCH
Vragen stellen marktpartijen	Vrijdag 18 oktober 2019 uiterlijk tot 12.00 uur	Marktpartij
Publicatie beantwoording gestelde vragen	Maandag 28 oktober 2019	Werkorganisatie de BUCH
Insturen beantwoording vragen marktconsultatie	Maandag 11 november 2019 uiterlijk 12.00 uur	Marktpartij

Verwerking beantwoording	Maandag 11 november vrijdag 22 november 2019	Werkorganisatie de BUCH
Uitnodiging Toelichtingssessie	Maandag 18 november 2019	Werkorganisatie de BUCH
Toelichtingssessie *	Maandag 25 november t/m vrijdag 29 november 2019	Werkorganisatie de BUCH
Publicatie verslag markt	Vrijdag 18 december 2019	Werkorganisatie de BUCH

*Voor de presentaties is 3 uur tijd ingepland.

12. Overige randvoorwaarden

De informatie die wordt verstrekt gedurende de marktconsultatie kan afwijken van de informatie die in een later stadium wordt verstrekt ten behoeve van een mogelijke aanbestedingsprocedure. De werkorganisatie zal desgevraagd de door marktpartijen verstrekte informatie vertrouwelijk behandelen.

Door deelname aan deze marktconsultatie stemt u er mee in dat de door u verstrekte informatie door de werkorganisatie mag worden gebruikt in (de voorbereiding van) het vervolgtraject. Tevens verklaart de deelnemende marktpartij akkoord te zijn met alle genoemde voorwaarden.

Vragenlijst

Algemeen

1. Kunt u een kort en bondige profielschets geven van uw onderneming, waarbij u aandacht geeft aan omvang (fte/omzet), vestigingslocatie en dienstenportfolio?

Oplossingsrichting

2. Is, gelet op de doelstellingen en randvoorwaarden van de Werkorganisatie de BUCH, de indeling van de onderdelen (zie hoofdstuk 5) logisch vanuit een marktperspectief en kunnen die onderdelen door de markt worden gefaciliteerd?

3. Werkorganisatie de BUCH wenst gebruik te gaan maken van ICT diensten zoals beschreven in bijgevoegd model (zie hoofdstuk 5).

- a) Wat adviseert u de Werkorganisatie de BUCH als passende Sourcing strategie?
- b) Wat zijn daarbij de randvoorwaarden en risico's voor zowel Werkorganisatie de BUCH als voor een leverancier?
- c) Welke lessons learned en kansen ziet u daarbij voor de Werkorganisatie de BUCH?
- d) Hoe ziet u daarbij (de scheiding van) de verantwoordelijkheden (Governance)?
- e) Wie zou volgens u verantwoordelijk moeten zijn voor de migratie van applicaties naar de onderdelen die de leverancier beschikbaar stelt?

- f) Wat is volgens u de gewenste verantwoordelijkheidsverdeling t.a.v. technisch (applicatie) beheer (installatie en instandhouding)?
- g) Hoe kijkt u aan tegen delegatie van beheer van omgevingen t.b.v. derde partijen zoals bijvoorbeeld applicatie leveranciers. Hierbij staan wij een totale ontzorging voor ogen.
- h) Wat zijn volgens u de belangrijkste risico's voor Werkorganisatie de BUCH wanneer de verantwoordelijkheid voor housing, hosting en technisch beheer over verschillende partijen is verdeeld?
- i) Hoe zou u de integratievoorzieningen willen inrichten gelet op de ambitie om zoveel mogelijk naar de Cloud te gaan en waarin koppelingen naar bijvoorbeeld landelijke systemen, Common Ground, diensten vanuit het GGI-netwerk en ook applicaties onderling (SAAS, etc.) zijn geregeld?
- j) Welke migratiestrategie is volgens u voor de Werkorganisatie de BUCH een verantwoorde? In termen van doorlooptijd, risico's en kostenbeheersing.

4. Werkorganisatie de BUCH wil graag een beeld krijgen van de marktoverwegingen bij het aantal te selecteren leveranciers voor het leveren van Clouddiensten? Is het bijv. logisch om een verdeling te maken tussen een private leverancier en een public leverancier of alle housing, hosting en technisch als ook functioneel applicatiebeheer bij een leverancier onderbrengen? Of ziet u andere oplossingen die beter recht doen aan de doelstellingen van Werkorganisatie de BUCH?

5. Zijn er specifieke risico's en randvoorwaarden rond (eigendom van) bestaande licenties en contracten wanneer gebruik wordt gemaakt van een marktpartij voor het leveren van Clouddiensten? Zijn er specifieke zaken waar Werkorganisatie de BUCH t.a.v. bestaande licenties en contracten rekening mee heeft te houden?

Regie

6. Werkorganisatie de BUCH zal op basis van de geschetste ambitie transformeren van een uitvoeringsorganisatie naar een organisatie die vooral regie voert. Als regieorganisatie is zij dan de spil tussen het aanbod van ICT-diensten door leveranciers en de vraag naar ICT-diensten door haar afnemers.

- a) Welke 'best practices' kunt u met ons delen met betrekking tot de verdeling van verantwoordelijkheden in het licht van de ambitie om zoveel mogelijk richting Cloudoplossingen te bewegen?
- b) Wat zijn de cruciale regie-processen, rollen en/of verantwoordelijkheden gelet op de geschetste ambitie?
- c) Wat zijn geschikte KPI's en stuurparameters richting leverancier(s), gelet op de geschetste ambitie?
- d) Bestaan er referenties van klanten met vergelijkbare ambities. En zo ja, wat waren daar de succes- en faal factoren bij de inrichting van regie en verdeling van verantwoordelijkheden?

- e) Welk kennisniveau is nodig voor het voeren van een adequate regiefunctie. Welke vaardigheden en competenties zijn daarbij relevant?
- f) Welke communicatiestructuur voorziet u als beste voor de Werkorganisatie de BUCH en de leverancier voor een werkbare afhandeling van vragen. Hierbij zal ons eisen en wensen pakket het vertrekpunt dienen te zijn.

Prijsstelling

- 7. Welke manier van uitvragen van de prijs / afrekenmodellen adviseert u en waarom? Welke transparantie kunt u hierbij bieden? Zoals het instellen van een Prijsplafond? prijs per gebruiker? Prijs per all-in werkplek?

HR (overname medewerkers)

- 8. Hoe kijkt u aan tegen de overname van personeel indien bij de uitbesteding van de dienstverlening sprake is personeel dat boventallig wordt. Zijn er specifieke zaken waar Werkorganisatie de BUCH in dit geval rekening mee moet houden?

Partnerkeuze

- 9. In voorgaande is de relevantie van de partner benoemt. Daarbij is het verantwoordelijk voelen (en zijn) voor de bedrijfsvoering een belangrijke criterium. Wat adviseert u ons hiervoor op te nemen in het definitieve aanbestedingsdocument?
- 10. Welke eisen kunnen we opnemen om te voorkomen dat we een leverancier krijgen die onvoldoende bekend is met het werken in een bestuurlijke context en bekend is met de complexe omgeving van een samenwerkingsverband.
- 11. Om te komen tot een goede werkbare situatie tussen BUCH en gekozen partner zal door beide partijen moeten worden geïnvesteerd in een verstandhouding en samenwerking. Wat is volgens u de best practice om te komen tot die goede verstandhouding en optimale samenwerking. Hoe ziet u een dergelijk groeipad voor zich?

Aanbesteding

- 12. Welke aanbestedingsvorm adviseert u ons die passend is voor onze organisatie?
- 13. Hoe kunnen wij mogelijkheden tot innovatie gedurende de looptijd van de aanbesteding en implementatie / overgang het beste meenemen in de opdracht?
- 14. Exit strategie, hoe borgen we het beste de continuïteit van de dienstverlening bij het beëindigen van de overeenkomst dan wel het voortijdig verlaten van een van de deelnemende gemeenten?
- 15. Heeft u suggesties welke beoordelingscriteria wij moeten hanteren om de aanbidding met de beste prijs/kwaliteitverhouding te kunnen selecteren?

16. Heeft u suggesties op welke wijze wij het beste kunnen borgen dat we offertes ontvangen die goed met elkaar zijn te vergelijken?

Overige vragen

17. Kunt u een globale tijdlijn en fasering aangeven komende tot implementatie en realisatie van de onderdelen richting Sourcing?
18. Welke vragen ten aanzien van het vigerend informatieveiligheid- en privacy niveau beveelt u ons aan op te nemen in het definitief aanbestedingsdocument?
19. Hoe ziet naar uw oordeel de SLA, DVO en/of DAP eruit?
20. Naast de vragenlijst zullen we use-cases inbrengen teneinde een goed beeld te krijgen van de oplossingsrichting die de leverancier als beste vindt voor de Werkorganisatie de BUCH. Wij horen graag uw mening en aanpak hierover.
21. Graag nodigen we leveranciers uit om met een “kansendossier” te komen. Op welke manier zouden we die kunnen uitvragen?
22. In het kader van onder 8 genoemde gewijzigde bekostiging systematiek vernemen wij graag uw ervaringen hiermee en uw advies hoe de Werkorganisatie de BUCH dit het beste kan uitvoeren.