

***Marktconsultatieverslag
Project Bedrijfsvoeringsapplicaties***

Hengelo, 29 april 2020

LEVERING

Inhoud

Inhoud	2
1. Inleiding	3
1.1 Algemeen	3
1.2 Aanleiding marktconsultatie	3
1.3 Onderzoeksdoelstelling	4
2. Aanpak en scope marktconsultatie	5
2.1 Demo	5
2.2 Vragenlijst aanbesteding	5
2.3 Scope marktconsultatie	6
3. Samenvatting uitkomsten	7
3.1 Marktpartijen	7
3.2 Resultaten marktconsultatie	7
3.3 Conclusies marktconsultatie	10

1. Inleiding

1.1 Algemeen

Stichting Carmelcollege is een van de grotere organisaties van scholen in het voortgezet onderwijs. Gevestigd in Hengelo is ze het bevoegd gezag van dertien veelal breed samengestelde scholengemeenschappen. De stichting is werkgever van ca. 4.100 medewerkers; de scholen van de stichting verzorgen samen het onderwijs voor ca. 35.000 leerlingen.

Het bestuurlijk centrum is gevestigd in een Bestuursbureau in Hengelo, van waaruit administratie en overige (beleids) ondersteuning wordt gerealiseerd.

Stichting Carmelcollege is voornemens zich nader te oriënteren op mogelijkheden die marktpartijen kunnen bieden, aan de hand van een marktconsultatie.

Het betreft een aanbestedingsplichtige organisatie actief in het voortgezet onderwijs en bestaat uit 13 instellingen, verdeeld over in totaal circa 50 locaties.

Stichting Carmelcollege (hierna: SCC) nodigt een aantal potentiële marktpartijen, waaronder u, uit om deel te nemen aan de marktconsultatie voor de bedrijfsvoeringapplicaties voor de hoofdprocessen Financiën, Inkoop en HRM.

1.2 Aanleiding marktconsultatie

De onderwijssector staat sterk onder druk. Krimp van het leerlingenaantal door demografische ontwikkeling en passend onderwijs leiden binnen de sector tot financiële risico's en daarmee tot een druk op de bedrijfsvoering.

Het College van Bestuur van SCC heeft daarom een programma geïnitieerd om de gehele bedrijfsvoering binnen SCC te professionaliseren en optimaliseren.

Het Programma Toekomstgerichte bedrijfsvoering, dat breed wordt gedragen, voorziet onder andere in de ontwikkeling naar meer samenhang en collectieve verantwoordelijkheid voor genormeerde en gestandaardiseerde processen en de gevoelde noodzaak om een hoger niveau van efficiëntie en kwaliteit te realiseren. Digitalisering van de bedrijfsvoering applicaties vormt een essentiële driver om de bedrijfsvoering te professionaliseren.

Het programma Toekomstbestendige Bedrijfsvoering omvat onder andere:

- Het verantwoord managen van resultaten (programmaliijn 1)
- Het efficiënter uitvoeren (25%) van waar mogelijk gestandaardiseerde processen (programmaliijn 2)
- Het optimaliseren van de ICT ondersteuning van secundaire processen met als doel een uniforme en effectieve inzet van applicaties zodat secundaire processen efficiënter verlopen (programmaliijn 3)
- Het gezamenlijk verbeteren van de processen en professionalisering van medewerkers binnen ondersteunende functies t.b.v. de algehele kwaliteitsverbetering van secundaire processen (programmaliijn 4)

Programmaliijn 3. Techniek en digitalisering

Deze marktconsultatie maakt onderdeel uit van Programmaliijn 3 van het Project

Bedrijfsvoeringsapplicaties: Het optimaliseren van de ICT ondersteuning van secundaire processen. Dit dient onder meer te resulteren in het beter benutten van applicaties en minder ongestructureerde, papieren processen.

Op korte termijn dient voor de hoofdprocessen Financieel Management, HRM en Inkoop de inzet van de huidige applicaties te worden herijkt.

1. De huidige versies van geautomatiseerde ondersteuning van het bestel- en betaalproces (Basware PM/IP/CLM) zijn na december 2020 end-of-life.

2. De huidige applicaties HR Core en HR Public (beide applicaties zijn van RAET) worden niet verder doorontwikkeld en mogelijk vervangen door nieuwe applicaties van Visma Wel is duidelijk dat de applicaties zodanig van elkaar verschillen dat ook hier verwacht wordt dat een nieuwe implementatie noodzakelijk is.
3. De inrichting van de huidige applicatie (Exact Financials) die de financiële processen ondersteund is niet optimaal afgestemd op onze behoeften. Tevens wordt gebruik gemaakt van een verouderde versie. Dit leidt tot veel problemen bij het realiseren van en het beheer van koppelingen met andere applicaties (o.a. bestel- en betaalproces, personeels- en salarisadministratie, contractmanagement, ouderbijdrage). Voor een effectieve en efficiënte bedrijfsvoering is het noodzakelijk de inrichting van Exact opnieuw te definiëren. Mogelijk zal dit leiden tot de conclusie dat een grotendeels nieuwe implementatie noodzakelijk is.
4. Voor de ondersteuning van de registratie van contracten wordt gebruik gemaakt van de contractmodule van Planon als tijdelijke oplossing. Deze voldoet niet aan de gebruikersbehoeften en voorziet onvoldoende in de gewenste ondersteuning van het bestelproces. Contract- en leveranciersmanagement wordt momenteel niet ondersteund.

SCC is zich ervan bewust dat het aanbod van bedrijfsapplicaties zich de afgelopen jaren enorm heeft ontwikkeld en daardoor mogelijkheden biedt om de huidige bedrijfsvoering te versterken. Om de mogelijke, verwachte en werkelijke bijdrage van een applicatie en de onderliggende processen aan de bovenstaande doelen te kunnen meten zijn criteria opgesteld.

Deze aspecten zijn:

1. Governance (integrale en overall beheersing van de processen)
2. Financiële prestaties (TCO, efficiëntie)
3. Effectiviteit
4. Kwaliteit
5. Compliance/Rechtmatigheid
6. Informatievoorziening
7. Flexibiliteit in workflows en in schaalgrootte (a.g.v. standaardisatie processen, verandering in functies en rollen, groei/krimp organisatie)

SCC is daarom bijzonder geïnteresseerd om kennis te nemen van de mogelijkheden van bedrijfsapplicaties om hieraan een bijdrage te leveren.

1.3 Onderzoeksdoelstelling

SCC hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken voordat de eventuele aanbesteding van start gaat. Voorafgaand aan het opstellen van een onafhankelijk eisen- en wensenpakket, heeft het SCC een marktconsultatie uitgevoerd. Dit een beeld krijgen van de ontwikkelingen, mogelijkheden, beperkingen, kansen en risico's die de huidige markt te bieden heeft.

Voor de marktconsultatie is een projectteam samengesteld bestaande uit de verantwoordelijke managers van het Bestuursbureau voor de genoemde hoofdprocessen aangevuld met experts op het gebied van juridische zaken, ICT en inkoop. Daarnaast zijn er voor deze drie hoofdprocessen en ICT werkgroepen gevormd voor het benoemen van knelpunten binnen de huidige procesvoering. Deze vormen de basis voor de vragen aan voor de marktconsultatie.

Het doel van de marktconsultatie is:

- Inzicht te krijgen in de best passende inkoopstrategie voor bedrijfsvoeringapplicaties
- Welke aanbod mogelijkheden en innovaties de markt biedt
- Inzicht te krijgen in kosten (implementatie, licenties e.d.) en doorlooptijden van implementatie
- Inzicht krijgen in de randvoorwaarden waaronder de aanbesteding succesvol kan worden uitgevoerd
- Inzicht krijgen in de ervaringen en expertises van de markt

De uitgevoerde marktconsultatie dient ter voorbereiding op de voorgenomen Europese aanbesteding van de bedrijfsvoeringapplicaties. SCC hecht grote waarde aan de mening van marktpartijen en wil hen vroegtijdig en actief betrekken bij de voorbereiding van de aanbesteding.

Deze marktconsultatie heeft niet tot doel concrete marktpartijen te selecteren voor een opdracht. Het al dan niet deelnemen aan deze marktconsultatie heeft op geen enkele wijze positieve of negatieve invloed op de mogelijkheid tot deelname aan de voorgenomen aanbesteding.

In hoofdstuk 2 is de aanpak van de marktconsultatie beschreven. Hoofdstuk 3 bevat de uitkomsten van de marktconsultatie.

2. Aanpak en scope marktconsultatie

Op 30 januari 2020 zijn 12 marktpartijen uitgenodigd om deel te nemen aan de marktconsultatie. Met behulp van de marktconsultatie beoogt SCC een beeld krijgen van de ontwikkelingen, mogelijkheden, beperkingen, kansen en risico's die de huidige markt te bieden heeft.

De geselecteerde marktpartijen zijn gevraagd op 2 manieren hun kennis en expertise te delen:

1. Het houden van een live demo, om inzicht te krijgen in de mogelijkheden en innovaties van beschikbare applicaties in de markt. De uitgangspunten en gevraagde functionaliteiten ten behoeve van de demo zijn opgenomen als bijlage 2 bij dit marktconsultatiedocument.
2. Het beantwoorden van een vragenlijst met 4 vragen inclusief bijlage met kerngegevens van uw organisatie en oplossing, om de expertise en ervaring van de marktpartijen te benutten. Deze vragenlijst is opgenomen als bijlage 3 bij dit marktconsultatiedocument.

2.1 Demo

De belangrijkste knelpunten voor de procesgebieden Financieel Management, Inkoopmanagement en HRM zijn door de desbetreffende werkgroepen geïnventariseerd voor de huidige situatie. Als knelpunten kunnen in dit geval worden verstaan handelingen die

- Veel tijd vergen (arbeidsintensief zijn)
- Foutgevoelig zijn
- Risicovol zijn: fouten hebben grote gevolgen
- Een goede uitvoering van andere processen beperken
- Potentie tot verbetering hebben: Je denkt dat het proces (of de werkzaamheden) anders en beter kan
- Van grote invloed zijn op het behalen van organisatiedoelstellingen

SCC heeft de marktpartijen gevraagd om in de demo een indruk te geven op welke wijze de leverancier voor 1 of meerdere hoofdprocessen op een efficiënte en gebruiksvriendelijke wijze in de ondersteuning van een aantal specifieke processen en gevraagde functionaliteiten kan voorzien.

2.2 Vragenlijst aanbesteding

De Aanbestedende dienst heeft een aantal vragen over de aanbesteding aan de markt wil voorgelegd. Doel hiervan is om de inkoopstrategie en de business case op te stellen, alsook om aanvullende informatie te verzamelen voor het opstellen van het aanbestedingsdocument.

Aan de marktpartijen is gevraagd antwoord te geven op een aantal vragen over de volgende onderwerpen:

1. Inkoopstrategie

2. Aanbesteding
3. ICT
4. Kosten en baten

Om een zo volledig mogelijk beeld te krijgen op bovenstaande onderwerpen zijn zowel ERP als best-of-breed oplossingen op het gebied van HRM, Financiën en Inkoop voor de marktconsultatie uitgenodigd, zodat zoveel mogelijk marktpartijen input konden leveren. Uiteindelijk hebben 8 partijen aangegeven deel te nemen aan de marktconsultatie en de demo.

SCC is door inkoopadviesbureau Omnifocus begeleid bij deze marktconsultatie, om expertise op het gebied van marktconsultaties en aanbesteden en om de onafhankelijkheid van de marktconsultatie te borgen.

2.3 Scope marktconsultatie

De scope van het project bedrijfsvoeringapplicaties kent drie aandachtsgebieden:

1. De volgende processen vallen onder het project bedrijfsvoeringapplicaties:
 - De geautomatiseerde ondersteuning van de volgende Financieel Management processen: begroten, verwerken, control, rapporteren, overig
 - De geautomatiseerde ondersteuning van de volgende Human Resource Management processen: Salarisadministratie; Verlof- en verzuimregistratie en de daaraan gerelateerde wettelijke verplichtingen
 - De geautomatiseerde ondersteuning van de volgende Inkoopmanagement processen: spend management, categorie management, contract- en leveranciersmanagement, aanvraag/bestellen/bewaken incl. nazorg.
2. Bij de waardering van applicaties wordt rekening gehouden met integratie c.q. koppeling met bestaande applicaties en eventueel Planon, Office365, WIScollect, Topdesk, Simplified Card, Cogix en Ultimview. De kosten van onderhoud, inclusief het realiseren van interfaces en aanvullende workflows, zijn nu op een niet acceptabel niveau.
3. Bij de vergelijking tussen oplossingen wordt tevens de mogelijkheden tussen integrale en best-of-breed beoordeeld.

Het project heeft betrekking op processen die zowel op locatie/instelling als op het Bestuursbureau worden uitgevoerd.

De volgende processen vallen voornamelijk buiten de scope van het project bedrijfsvoeringapplicaties

1. De geautomatiseerde ondersteuning van de primaire (onderwijs)processen
2. De geautomatiseerde ondersteuning van de Facilitair Management processen (inclusief document management) en ICT processen
3. De geautomatiseerde ondersteuning van de volgende Inkoopmanagement processen: specificeren, selecteren, contracteren
4. De geautomatiseerde ondersteuning van de volgende HRM processen: werving & selectie, gesprekscyclus, opleiding en talentontwikkeling, competentie management
5. De inrichting van processen en verdeling van taken en verantwoordelijkheden voor zover daarover besluiten worden voorbereid vanuit de andere programmalijnen
6. De inrichting van het functioneel beheer van de bedrijfsprocessen die binnen de scope vallen.

De scope van de eventuele aanbesteding ligt nog niet definitief vast. De evaluatie van de marktverkenning zal mede bepalen wat de definitieve scope wordt.

3. Samenvatting uitkomsten

In dit hoofdstuk treft u een samenvatting aan van de ontvangen reacties. Op basis daarvan is het algemene beeld dat meer inzicht is ontstaan in de randvoorwaarden voor de aanbesteding. Daarnaast is de voorgenomen aanbestedingsstrategie op een aantal punten bijgesteld.

3.1 Marktpartijen

SCC heeft op basis van vooraf bepaalde selectiecriteria de marktpartijen geselecteerd en persoonlijk uitgenodigd. Vooraf hebben zij de volgende stukken ontvangen:

- Marktconsultatie
- Bijlage 1 Applicatielandschap
- Bijlage 2 Vragenlijst leveranciers
- Bijlage 3 Vragenlijst demo

De uitgenodigde partijen zijn (in alfabetische volgorde):

- ADP (Procesgebied HRM)
- AFAS (Procesgebieden Financiën, HRM en Inkoop)
- Axxerion (Procesgebied Inkoop)
- Centric (Procesgebied HRM)
- Exact (Procesgebieden Financiën en Inkoop)
- HR2Day (Procesgebied HRM)
- ICreative/Basware (Procesgebied Inkoop)
- Inconto (Procesgebied Inkoop)
- Proactis (Procesgebied Inkoop)
- Unit4 (Procesgebied Financiën)
- Vendorlink (Procesgebied Inkoop, subproces Contract- en Spendmanagement)
- Visma (Procesgebieden Financiën, HRM en Inkoop)

De volgende 8 marktpartijen zijn op de uitnodiging ingegaan, deze partijen hebben een schriftelijk reactie gegeven en zijn uitgenodigd voor de demo (in alfabetische volgorde):

- AFAS (Procesgebieden Financiën, HRM en Inkoop)
- Exact (Procesgebieden Financiën en Inkoop)
- HR2Day (Procesgebied HRM)
- ICreative (Procesgebied Inkoop)
- Inconto (Procesgebied Inkoop)
- Proactis (Procesgebied Inkoop)
- Vendorlink (Procesgebied Inkoop, subproces Contract- en Spendmanagement)
- Visma (Procesgebieden Financiën, HRM en Inkoop)

3.2 Resultaten marktconsultatie

In deze paragraaf vindt u een samenvatting van de belangrijkste onderwerpen (op basis van de reacties van de marktpartijen) in deze marktconsultatie aan de hand van bijlage 2 de vragenlijst. De volgende thema's onderwerpen zijn daarbij aan de orde geweest:

- Inkoopstrategie
- Aanbesteding
- ICT
- Kosten en baten

Een aantal marktpartijen heeft verzocht om de informatie geheel of gedeeltelijk als vertrouwelijk aan te merken. In paragraaf 3.3. vindt u de voorgenomen aanbestedingsstrategie.

3.3.1. *Inkoopstrategie*

Van de in totaal 8 marktpartijen adviseert 1 partij te kiezen voor een integrale oplossing en 1 partij voor een combinatie van integraal en best-of-breed in 1 perceel. 2 van de 8 partijen adviseren een perceel Financiën en Inkoop met een apart perceel HRM en 1 partij adviseert een perceel Financiën/HRM en een apart perceel Inkoop. De overige 3 partijen adviseren te kiezen voor een best-of-breed oplossing.

3.3.2 *Aanbesteding*

Als trends en ontwikkelingen op het gebied van aanbesteden van bedrijfsvoeringapplicaties worden genoemd:

- Voornamelijk Beste Prijs-Kwaliteitsverhouding (beste PKV) aanbestedingen waarbij vooral gestuurd wordt op kwaliteit. Kwaliteit komt voort uit een aantal open vragen en een demonstratie.
- Best Value levert niet op wat het belooft en is op zijn retour
- Het testen van gebruikerstevredenheid wordt als een gunningscriterium opgenomen in een aanbesteding, in de vorm van een demonstratie of workshop. Daarbij is steeds minder specialistische kennis nodig om zelf aanpassingen te doen;
- Aanbestedingen worden soms te ruim opgezet waarbij voor specialisten te weinig mogelijkheden zijn om zich in te schrijven. In sommige gevallen is het ook mogelijk en wenselijk om kleine percelen te maken waardoor deze niet aanbesteed hoeven te worden;
- Aanbestedende diensten hebben minder angst voor integraties rondom verschillende oplossingen;
- Organisaties bewegen zich naar een IT-architectuur gekenmerkt door 100% cloud. Het landschap van mogelijke oplossingen is gaan verschuiven, onder andere een financieel aanbieder met een best of breed oplossing voor het meer tactische/strategische deel.

Lessons learned ten aanzien van aanbestedingen en het programma van eisen worden genoemd:

- Programma van eisen
 - o Trend is dat inschrijvers aangeven aan eisen te voldoen, terwijl dit soms niet het geval is. Een marktconsultatie en een uitgebreide demo als onderdeel van de gunning kan dit risico beperken.
 - o Zorg voor een realistisch programma van eisen, en toets deze onder andere in een Proof of Concept;
 - o Eisen worden soms gesteld vanuit een bepaald denkkader, waarbij in de praktijk betere oplossingen beschikbaar zijn om aan een eis te voldoen. Biedt, als een oplossing wordt aangegeven, ook de mogelijkheid om van de eisen af te wijken mits er een beter alternatief beschikbaar is.
 - o Voorkom het dichttimmeren van eisen en procedures, maar formuleer ook wensen waaraan punten worden toegekend. Ga meer met leveranciers in gesprek over Best Practices;
 - o Formuleer een visie op de toekomst en wat toekomstvast oplossingen zijn, in plaats van een kopie te maken van een programma van eisen van andere aanbestedingen.
- Aanbesteding
 - o Leg de nadruk op kwaliteit, waarbij de prijs tussen 15-25% ligt, en neem een drempelbedrag op om excessen te voorkomen. Gewezen wordt op een mogelijk risico dat feitelijk op prijs wordt gegund, omdat de beoordelaars geen uiteenlopende cijfers durven te geven voor kwaliteitsaspecten. Een goede instructie en richtlijnen worden hierbij als leerpunt meegegeven;
 - o Hoe generieker de wensen worden beschreven, hoe meer ruimte er is voor eigen interpretatie, dit verhoogt eventuele risico's tijdens de implementatiefase;
 - o Uitvraag naar uitsluitend bewezen oplossingen en referenten blokkeert vernieuwing van het applicatielandschap en echte vernieuwing;

- Voorkom dat eisen en wensen of speciale specificaties ertoe leiden dat de aanbesteding op 1 specifieke product of dienst wordt toegeschreven;
- Denk goed na over de diepgang van de vragen (open en gesloten vragen, visie, aanpak);
- Organiseer geen gebruikerstesten waarbij medewerkers zelf testen, maar laat leveranciers zelf demonstraties (vaak door middel van cases) doorlopen. Nodig hiervoor enkel partijen uit die kans maken op gunning, en beoordeel deze op functionaliteit en gebruikersvriendelijkheid;
- Plan 2 vragenrondes (nota's van inlichtingen) in;
- Ga met elkaar in gesprek over de SLA/KPI's en aansprakelijkheid, maar laat de leverancier zelf een SLA aanleveren;
- Vraag een concreet implementatieplan dat de klant stapsgewijs meeneemt in het implementatieproces;

3.3.3 Visie op ICT

De visie op ICT van de marktpartijen bevat de volgende aspecten:

- Klanten worden leiders in automatisering en geïntegreerde bedrijfsprocessen, ICT vormt hiervan een wezenlijk onderdeel.
- De afgelopen tien jaar zijn de ontwikkelingen met name gericht geweest op de transitie naar de cloud. Alhoewel in eerste instantie deze was gericht op hosting, worden applicaties volledig gebaseerd op cloudplatforms. Dankzij de schaalgrootte is hierdoor een effectievere connectivity, veiligheid, schaalbaarheid beschikbaar en wordt efficiënt gebruik gemaakt van de resources.
- Vermindering van maatwerk, vermindering van onderhoud en technisch beheer door de klant door cloud oplossingen en vermindering afhankelijkheid door een best of breed oplossingen met een eenvoudige exit-strategie;
- Trend naar instelbare applicaties die mee kunnen bewegen met deze wijzigingen, zodat het applicatielandschap kan meegroeien met organisatieontwikkelingen.
- Toenemend aantal toepassingen van kunstmatige intelligentie (K.I.) ook wel artificial intelligence (A.I.) genoemd. Daarbij is de focus van sommige partijen de core van oplossing slimmer en toegankelijker te maken zodanig dat losse Robotic Process Automation (RPA) oplossingen niet meer nodig zijn;
- Een verdere vervaging van de scheiding tussen mobile en desktop;

De visie van de partijen op de wijze van koppelen nu en in de toekomst:

- Ondersteuning van webservices (Web-API's) bieden nu en in de toekomst de beste efficiency, voorzien van een WebApi laag om de applicatie om interfaces te realiseren
- Een centraal systeem met een open structuur
- Koppelingen zijn voorzien van een retry en start mechanisme, als de koppeling na x keer nog steeds faalt dan krijgt de beheerder of leverancier een bericht.
- Koppelingen via een middleware module.
- Koppelingen zijn zodanig dat geen extra kosten worden berekend voor de koppelvlakken.

Aspecten die in de migratiestrategie naar voren komen variëren per marktpartij:

- 1 partij geeft aan om in ieder geval de 3 genoemde stromen afzonderlijk te implementeren.
- 2 partijen adviseren Financiën en Inkoop gecombineerd te implementeren, en daarna te starten met implementatie van HRM.
- 1 partij adviseert te starten met Financiën, daarna HRM en Inkoop, om zeker te zijn van de juiste inrichting van het grootboek, autorisaties, procuraties en budgetten;
- 2 van de 8 partijen adviseren daarnaast zo min mogelijk historie mee te nemen, met uitzondering van de import van contractmanagement (contracten en bijbehorende documenten). Wel wordt benoemd dat alle stamgegevens van Financiën en HRM worden meegenomen;

De belangrijkste opmerkingen op het programma van eisen ICT zijn:

- Een marktpartij adviseert een deel van de eisen te herschrijven op basis van de gevraagde technologie (Saas).
- Drie marktpartijen geven aan geen opmerkingen te hebben op het Programma van Eisen;

- Drie partijen hanteren een eigen SLA en adviseren om eisen te stellen rond de SLA, en daarnaast de SLA onderdeel te maken van wensen (gunningscriteria);
- Een marktpartij mist de inzet van functioneel beheer, en app functionaliteiten voor managers

3.3.4 Kosten en baten

De volgende mogelijke licentievormen komen voor:

- Licenties op basis van het aantal actieve medewerkers en gebruikerstypen (medewerkers met en zonder salarisbetaling, medewerkers die geregistreerd dienen te worden maar geen toegang nodig hebben).
- Aantal medewerkers in loondienst (tegelijk named user)
- Prijs per medewerker per jaar, waarbij variaties bespreekbaar zijn.
- Abonnement gebaseerd op aantal facturen en orders, met een ongelimiteerd aantal gebruikers
- Vast bedrag per maand voor het gebruik van de applicatie en een fee per verwerkte factuur ongeacht het aantal gebruikers, contracten, orders en facturen.
- Aantal named users (waarbij een user verschillende rollen kan hebben), aantal modules dat wordt afgenomen, aantal en aard facturen (PDF/papier/XML/UBL) en het gewenste support niveau.

Als mogelijke baten worden door de marktpartijen onder andere genoemd:

- Twee partijen benoemen de verkorte doorlooptijden
- Efficiënt proces en kwaliteitsslag
- Transparante en eenvoudigere werking van de applicatie genoemd (gebruikersvriendelijkheid);
- Geïntegreerd proces welke wordt versterkt door het feit dat in de huidige situatie koppelingen gefragmenteerd zijn toegepast en traditioneel van aard zijn.
- Tevreden medewerkers en management, door realtime stuurinformatie voor management en een standaard werkwijze voor medewerkers;
- Het realiseren van de doelstellingen van de inkoopplannen en het borgen van de resultaten;
- Meer tijd beschikbaar voor de primaire taak: het aanbieden van Onderwijs.
- De daadwerkelijke baten zijn pas aan te geven als de huidige situatie bij Carmel college beter in beeld is gebracht.
- Een partij geeft aan dat er geen baten te verwachten zijn.

Als randvoorwaarden worden hierbij genoemd:

- Veranderbereidheid en commitment van de organisatie

3.3 Conclusies marktconsultatie

Inkoopstrategie

De aanbestedingsstrategie zoals SCC deze voornemens is uit te voeren is één Europese aanbesteding, verdeeld in 3 percelen

- Perceel 1: Financiën
- Perceel 2: HRM
- Perceel 3: Inkoop

Deze strategie biedt SCC de mogelijkheid om voor elk perceel de best passende oplossing te kiezen. Op deze wijze staat het inschrijvers vrij om op 1 of meerdere percelen in te schrijven. Hierbinnen past zowel de keuze voor een best-of-breed alsook die voor een integrale of gemixte oplossing. Gezien het grote belang binnen SCC van koppelingen tussen applicaties zal hieraan passende aandacht en weging worden meegegeven bij het opstellen van het Programma van Eisen en de Gunningcriteria.

Aanbesteding

De belangrijkste conclusies ten aanzien van de aanbesteding zijn:

- Er worden 2 nota's van inlichtingen (vragenrondes) opgenomen in de aanbesteding;
- Een Proof of Concept maakt onderdeel uit van de aanbesteding;
- Een demo aan de hand van een casus maakt onderdeel uit van de gunningscriteria;

De belangrijkste conclusies naar aanleiding van de demo zijn dat:

- Er voor voor de meeste knelpunten oplossingen voorhanden zijn
- Er zijn belangrijke verschillen in de wijze waarop, de mate waarin en het gemak waarmee de afzonderlijke applicaties toegevoegde waarde bieden
- Er op basis van door de afdeling ICT gestelde vragen (incl. voorgelegde eisen) geen belangrijke beperkingen te verwachten zijn
- Een belangrijk deel van de applicaties ondersteuning en flexibiliteit biedt om veranderingen in de omvang, procesvoering en verantwoordelijkheden binnen SCC op te kunnen vangen. Deze mogelijkheden zullen op gepaste wijze als eis of wens meegenomen worden tijdens de selectiefase. Daarmee wordt geborgd dat een geselecteerd systeem de keuzes vanuit de programmalijnen 1 en 2 ondersteund.

