



Verslag 2^e marktconsultatie

Op 4 december 2020 heeft een marktconsultatie plaatsgevonden middels een vooraankondiging in Tendered.

Het doel van deze marktconsultatie was om nadere informatie te krijgen over onderstaande punten, om de uitvraag aan te scherpen zodat inschrijvers een passend aanbod kunnen doen.

- Welke type oplossing (Saas/On premise) en de aandachtspunten.
- Indicatie van te verwachten eenmalige en jaarlijkse kosten
- Digitalisatie en automatisering facturenstroom
- Conversie en omgang met te archiveren data
- Wachtkamer overeenkomst

In het kader van de beginselen van het Aanbestedingsrecht: proportionaliteit, objectiviteit, transparantie en non-discriminatie wordt het verslag van deze marktconsultatie als bijlage toegevoegd aan de aanbestedingsleidraad.

Aan het verslag is één bijlage toegevoegd, namelijk, het marktconsultatiedocument.

Op basis van bovenstaande punten zijn onderstaande vragen gesteld, de samengevatte antwoorden hierop staan onder de vraag weergegeven, **waarbij de concurrentiegevoelige informatie is weggelaten.**

- 1) Welke type oplossing raadt u GR de Bevelanden aan om uit te vragen, SaaS of on-Premise en waarom? Houdt hierbij rekening met de beschrijving van de huidige en gewenste situatie, de wijze van samenwerking en dat er mogelijk 10 jaar gebruik gemaakt wordt van het Financieel pakket, dus dat het toekomstbestendig is. Het Financieel pakket blijft verder ontwikkeld worden en wordt gedurende de gehele mogelijk contractperiode ondersteund.

Reactie van de markt:

Een deel van de reacties uit de markt adviseert de aanbestedende dienst om te kiezen voor een SAAS oplossing. Een deel geeft aan dat dit een strategische keuze is van de aanbestedende dienst, ook wordt geadviseerd om te starten met on premise en later over te stappen naar SAAS.

- 2) Welke footprint heeft uw voorgestelde oplossing nodig heeft om adequaat te kunnen functioneren en aan welke technische eisen moet GR de Bevelanden dan voldoen? Houdt in uw beantwoording rekening met het ICT-landschap van GR de Bevelanden in bijlage 2.

Reactie van de markt:

Uit deze vraag komt in ieder geval het antwoord lijnverbinding. Op deze vraag heeft de aanbestedende dienst meer informatie ontvangen, echter kan deze niet worden gedeeld aangezien het concurrentiegevoelige informatie betreft.

- 3) Indien u een SaaS-oplossing adviseert, over welke onderwerpen moeten GR de Bevelanden als opdrachtgever een standpunt innemen om de uitvraag zo concreet mogelijk te maken?

Reactie uit de markt:

Vanuit de markt wordt geadviseerd om als aanbestedende dienst een standpunt in te nemen over de volgende onderwerpen:

- Realtime inzichtelijk informatie;
- Workflow gestuurde processen;
- Tijd en plaats onafhankelijk beschikbaar;
- Bewezenheid SAAS oplossingen;
- Integratie met derden applicaties;
- Beschikbaarheid;
- Snelheid;
- Integriteit van data;
- Herstelmogelijkheden;
- Wie bepaalt wanneer je over gaat met testen;
- Aantal omgevingen;
- Uitwijkvoorzieningen;
- Benoemen van vereiste certificaten;

- Shared of private cloud;
- Wat zit er in de maandelijkse/jaarlijkse fees inbegrepen;
- De mate aan voldoen aan de SAAS oplossing in gunningscriteria opnemen.

4) Kunt u een bandbreedte geven van de eenmalige kosten en de jaarlijkse kosten in verband met uw voorgestelde oplossing?

Reactie uit de markt:

Op deze vraag heeft de aanbestedende dienst voldoende informatie ontvangen, echter kan deze niet worden gedeeld aangezien het concurrentiegevoelige informatie betreft.

5) Uit welke prijsonderdelen bestaat uw prijsindicatie die u adviseert op te nemen in de prijsopgave van de aanbesteding?

Reactie uit de markt:

Hierop heeft de aanbestedende dienst de volgende informatie ontvangen.

Eenmalige kosten

Implementatiekosten (evt onderverdeeld naar Projectmanagement, Installatie, Inrichting/ configuratie, Consultancy, Opleidingen, Nazorg, te realiseren Integraties/koppelingen)

Jaarlijkse kosten

- Licentiekosten;
- Onderhoudskosten;
- Helpdeskondersteuning;
- Volledig beheer van de Cloud-/SaaS-oplossing.

Inbegrepen in de kosten:

- Licentie fees van de betreffende financiële applicatie;
- Licentie fees m.b.t. besturing en database systemen;
- Service fees m.b.t. gebruikte hardware, infrastructuur en opslag. Wat is de standaard opslag en wat zijn de eventuele extra kosten bij uitbreiding;
- Support op het platform betreffende; hardware/ database en besturingssoftware;
- Installatie van tussentijdse patches en updates;
- Zijn de prijzen in- of exclusief support fees (support op de applicatie).

6) Biedt uw oplossing mogelijkheden voor het digitaliseren en automatiseren van de factuurstroom? (E-facturatie/ herken en valideren pdf facturen/ geautomatiseerd inlezen) Zo ja, wat zijn de functionaliteiten en kunt u een bandbreedte geven van de eenmalige kosten en de jaarlijkse kosten?

Reactie uit de markt:

Deze vraag bestaat uit 3 deel vragen: biedt de markt mogelijkheden; zo ja, wat zijn de functionaliteiten; bandbreedte kosten.

De markt geeft aan dat hier zeker mogelijkheden voor zijn; op de andere 2 deelvragen is tevens antwoord ontvangen door de markt echter kan deze niet worden gedeeld aangezien dit concurrentiegevoelige informatie betreft.

- 7) Welke gegevens adviseert u GR de Bevelanden om te converteren naar het nieuwe financieel pakket en waarom?

Reactie uit de markt:

De markt geeft aan dat de conversie van gegevens van het oude financieel pakket naar het nieuwe pakket in grote mate een beleidskeuze is voor GR de Bevelanden. De markt adviseert om alleen relevante data in de conversie mee te nemen (zoals bijvoorbeeld stamgegevens en openstaande posten).

- 8) Hoe adviseert u om te gaan met historische data die niet worden geconverteerd naar het nieuwe financieel pakket maar die wel raadpleegbaar moeten blijven? Heeft u hier een oplossing voor en zo ja, kunt u hiervan bandbreedte geven van de eenmalige kosten en de jaarlijkse kosten?

Reactie uit de markt:

Ook deze vraag bestaat uit 2 deelvragen welke beide concurrentiegevoelige informatie betreffen, zowel prijstechnisch als de diverse oplossingen.

- 9) Wij zijn voornemens een wachtkamer overeenkomst te gebruiken. Wat is uw advies hierover?

Reactie uit de markt:

Hierop geeft de markt aan dat dit inderdaad verstandig is maar dan wel met een looptijd van één jaar en realistische afspraken over de implementatie bij het in werking treden van de wachtkamer overeenkomst.