

## Verslag 'onderhandse' marktverkenning gemeente Vlaardingen inzake inkoopstrategie "Cloudmigratie Microsoft Dynamics 365 Business Central en Microsoft Dynamics 365 for sales"

Op basis van deskresearch is een eerste verkenning uitgevoerd.

Vanuit de brede Navision expertise shortlist zijn meerdere marktpartijen gepolst. Er zijn twee relevante marktpartijen (BroadHorizon en GAC business Solutions) overgebleven die zich hebben gespecialiseerd en bewezen binnen de toepassing/werkveld werkleerbedrijf en participatie.

- ✓ Voorafgaand aan de aanbestedingsprocedure. De marktconsultatie is wederzijds vrijblijvend, met volledige openbaarheid en zonder verplichtingen
- ✓ Waarom een marktconsultatie?
  1. Toetsen van oplossingsrichtingen en ideeën bij marktpartijen in een fase waarin deze informatie nog gebruikt kan worden bij het opstellen van de specificaties;
  2. Inschatten van de inspanning van inschrijvers en aanbestedende dienst van een aanbesteding;
  3. De uitvraag laten aansluiten op de mogelijkheden van de markt;
  4. Beheersen van inkooprisico's;
  5. Inschatten concurrentie en prijsdruk.

Er zijn op voordracht van de voornoemde marktpartijen in het totaal drie referentieklienten bezocht, waarvan een via Teams. Hierbij is geen bemoeienis geweest van de marktpartijen anders dan het informeren en aanleveren van de contactpersonen.

- ✓ Aanpak marktconsultatie
  1. Mondelinge 1:1 consultatie bij deelnemers op locatie (3 uur per deelnemer)
  2. We maken afspraken over de mate van openbaarheid en benadrukken vooraf de 'spelregels' in relatie tot transparantie, objectiviteit en gelijkheid
  3. We hanteren een open vragen methodiek
  4. Stroomopwaarts en deelnemers geven een presentatie
  5. We documenteren de marktconsultatie globaal.

Door de referentieklienten is er een algemeen beeld geschetst van hun ervaringen.

Hieruit is gebleken dat beide marktpartijen specialist in het participatie werkleerbedrijf zijn.

Met name (de verhouding) standaard versus maatwerk is ook bij hen een aandachtspunt.

Overall bleken de ervaringen goed met marktpartijen.

Er is ook gediscussieerd over de consequenties van eventuele cloudgang.

Daarna heeft er per marktpartij een sessie plaatsgevonden.

De agenda zag er als volgt uit:

1. Korte introductie Stroomopwaarts
  1. Marktconsultatie ter voorbereiding op aanbesteding
  2. Knelpunten in huidige implementatie (maatwerk benoemen)
2. Korte introductie marktpartij (relevante omzet %, personeel etc.)
3. Door SOW gestelde randvoorwaardelijkheden
4. Door marktpartij gestelde randvoorwaardelijkheden om een offerte te kunnen maken
5. Relatie Microsoft, certificeringen
6. Referenties Microsoft Business Central
  1. Wat is het, wat kan het
  2. Ervaring

3. Roadmap MBC
4. Welke functionaliteit in MBC beschikbaar om maatwerk af te vangen
7. Deployment
  1. SaaS / Public IaaS / On Premise
  2. Verschillen, advies, licentiemodellen en kosten
8. Demonstratie standaard software
  1. CRM functionaliteit
  2. Welke branche specifieke toepassingen/produkten beschikbaar
  3. Welke add-ins en extensies beschikbaar
  4. Knelpunten
9. Verhouding maatwerk / derde programmatuur waaronder Open Source
10. Trade in huidige licenties
11. Valkuilen, lessons learned bij andere implementaties
12. Aanbevelingen en toelichting o.b.v. specifieke situatie Stroomopwaarts
13. Aanbestedingservaring / BVP ervaring
14. Traditioneel functioneel en technisch
15. Price / Planning / Budget / Bezetting
  1. Indicatie/bandbreedte kosten
16. Licentiestructuur flexibiliteit
  1. P\*Q
  2. Business Central licentiemodel, hoe werkt dat
17. Wat moet er in het PvE (IST/SOLL)
18. Inkoopvoorwaarden GIBIT 2016
19. Informatieveiligheid (data binnen EU)
20. Privacy/AVG (verwerkersovereenkomst)
21. Inschrijfvergoeding
22. Gids Proportionaliteit (opdrachtwaarde vs striktheid procedure)
23. Wat willen jullie ons meegeven

Door de marktpartijen is er een algemeen beeld geschetst van hun kennis en ervaringen. Hieruit is gebleken dat beide marktpartijen specialist in het participatie werkleerbedrijf zijn. Er is gediscussieerd over de (functionaliteiten) consequenties van eventuele cloudgang ook in relatie tot maatwerk/standaard.

Al met al heeft Stroomopwaarts geconcludeerd dat een Europese aanbesteding de doel- en rechtmatige weg is om te komen tot een Cloudmigratie Microsoft Dynamics 365 Business Central en Microsoft Dynamics 365 for sales ter vervanging van haar huidige Navision omgeving.

Vanuit Stroomopwaarts heeft een delegatie van diverse rollen binnen de organisatie deelgenomen waaronder key-users, applicatie beheerder, technisch specialist, informatie manager en een business analist.