

Extern verslag marktconsultatie

Dienstverlening applicatie RINA (EESSI)

Referentienummer HB2021.409

Datum: 29-12-2021
Versie: 1.1
Status: Definitief
Auteur: Harco Bouwman
Telefoon: 06-510 470 77
E-mail: harco.bouwman@uwv.nl

Datum
29 december 2021

Versie
1.0

Inhoud

1	Inleiding	3
1.1	Doelstelling en tijdslijn	3
1.2	Bronnen voor dit verslag	3
1.3	Aantal respondenten per vraag	3
2	Antwoorden op vragen 1 tot en met 15	4

1 Inleiding

1.1 Doelstelling en tijdslijn

UWV wilde inzichten verkrijgen over de actuele markt, en de over de mogelijkheden in de actuele markt, voor wat UWV heeft benoemd als "Dienstverlening applicatie RINA (EESSI)".

De marktconsultatie is 11 november 2021 gepubliceerd op TenderNed. Door een aantal marktpartijen zijn vragen gesteld. Deze vragen zijn beantwoord in Nota van Inlichtingen 1, welke op 26 november 2021 is gepubliceerd op TenderNed. Uiteindelijk hebben 3 partijen een schriftelijke beantwoording ingestuurd op de door UWV gestelde vragen in de marktconsultatie. Met 3 van deze 3 partijen heeft UWV een dialoogsessie gehouden, waarin op sommige onderwerpen dieper is ingegaan.

Dit verslag geeft per hoofdonderwerp de essentie van de uitkomsten van de marktconsultatie weer op basis van de schriftelijke beantwoording én de dialoogsessies met de respondenten. Per hoofdonderwerp wordt het marktbeeld op een aantal subonderdelen weergegeven. Als commercieel vertrouwelijk geclassificeerde informatie is hierbij weggelaten en conclusies zijn niet te herleiden naar specifieke partijen.

Omdat UWV in de marktconsultatie open vragen heeft gesteld zijn de formuleringen van de uitkomsten nooit één op één een weergave van wat individuele deelnemers letterlijk hebben geschreven/gezegd in reactie op de gestelde vragen van UWV. Soms hebben deelnemers antwoorden op vragen ook (deels) verwerkt in antwoorden op andere vragen. Dit verslag betreft dus een weergave van het dominante beeld per onderwerp zoals UWV dat uit alle antwoorden heeft gedestilleerd en geïnterpreteerd. Indicatief zijn achter de betreffende onderwerpen de vraagnummers uit de vragenlijst van UWV (uit Bijlage I bij de marktconsultatie) weergegeven.

1.2 Bronnen voor dit verslag

Bij het opstellen van dit verslag zijn de onderstaande bronnen gebruikt:

- De leidraad marktconsultatie 2 nov 2021 zoals deze op TenderNed is gepubliceerd;
- De Bijlage I Vragenlijst 5 nov zoals deze op TenderNed is gepubliceerd;
- De Nota van Inlichtingen 1 26 nov 2021 zoals deze op TenderNed is gepubliceerd;
- De individuele schriftelijke beantwoording door de deelnemers aan de marktconsultatie op de vragen van UWV in de hierboven genoemde Bijlage I Vragenlijst;
- De uitkomsten van de dialoogsessies van UWV met 3 individuele deelnemers naar aanleiding van hun beantwoording op de vragen in het marktconsultatie document.

1.3 Aantal respondenten per vraag

Bijna alle vragen zijn door alle 3 respondenten beantwoord.

2 Antwoorden op vragen 1 tot en met 15

- 1 U heeft bijlage 1: Prestatie ontvangen. Beschrijf in welke mate en op welke wijze uw oplossing in staat is dit proces te faciliteren?

Partijen geven aan dat de gewenste dienstverlening duidelijk is beschreven en geleverd kan worden.

- 2 In vervolg op vraag 1, wat zou u in bijlage 1: Prestatie anders beschrijven en waarom?

Partijen adviseren nadrukkelijk onderscheid te maken in het WAT (functionele beschrijving van wat de opdrachtgever wil) en het HOE (functioneel en technische beschrijving door de opdrachtnemer hoe geleverd kan worden. Het HOE kan in dit geval specifiek in de zin van het delen van de broncode, screenshots van schermen, demo van de applicatie, aantal incidenten per periode en SLA.

- 3 Heeft u in Nederland een soortgelijke applicatie als RINA beheerd en doorontwikkeld op basis van een Waterfall methodiek? Zo ja, bij welke organisaties?

Partijen geven aan dat RINA op basis van de beschikbare informatie een moderne applicatie is en vergelijkbare applicaties te hebben ontworpen, gebouwd, beheerd en doorontwikkeld op basis van verschillende ontwikkel methodieken.

- 4 Heeft u ervaring met Waterfall ontwikkeling in co-creatie met, of op locatie bij de opdrachtgever? Zo ja, beschrijf uw positieve en negatieve ervaringen.

- 5 Samenwerken kent "zachte" kanten zoals cultuur, vertrouwen, motivatie, en betrokkenheid, en "harde" kanten zoals structuur, strategie, planning en SLA. Wat is uw mening en advies hierover?

Alle partijen hebben ervaring met co-creatie en zijn bekend met besturingsaspecten hiervan. Kiezen voor co-creatie heeft voor- en nadelen die nauw met elkaar zijn verweven en goed tegen elkaar afgewogen moeten worden.

Voordelen: Overleg, afstemming en besluitvorming verloopt sneller en is op lager detailniveau. Draagt bij aan betrokkenheid, werkplezier en vertrouwen.

Negatief: Scope en forecast zijn lastig vast te houden door toename van informeel gedrag/besluitvorming en mondelinge afspraken i.p.v schriftelijk. Het vraagt meer van governance (rol en verantwoordelijkheid).

Wat betreft de "zachte en harde" aspecten van samenwerken benadrukken alle partijen dit organisatieaspect te herkennen en er ervaring mee heeft. De verschillende aspecten worden beschreven.

- 6 In bijlage 1: Prestatie, wordt het ALS 2.0 framework gebruikt. Vindt u dit een goede keuze in de zin van efficiency en doelmatigheid en waarom vindt u dat?

Het ALS 2.0 framework is als marktstandaard een goed uitgangspunt en heeft een grote overlap met ITIL v4 wat internationaal vaker wordt toegepast. Partijen kunnen met beide frameworks goed uit de voeten waarbij er individuele mengvormen zijn tussen beide.

- 7 In bijlage 1: Prestatie worden drie deelopdrachten aangegeven te weten: Beheer en onderhoud, Ontwikkeling en Regie. Welke prijsmodellen zou u hiervoor gebruiken en waarom?

Partijen zijn flexibel en kunnen leveren wat de klant vraagt, veel voorkomend model is:

1) Beheer en onderhoud: vaste prijs per maand, voor correctief en proactief onderhoud (inclusief patching). Adaptief onderhoud (changes en releases) op basis van offerte.

2) Ontwikkeling: impactanalyse, offerte per change en of release.

3) Regie: vaste prijs per maand.

- 8 In vervolg op vraag 1: Wat is uw raming (+/- 10%) van de kosten zijn per deelopdracht, per jaar, exclusief BTW en inclusief transitiekosten?

Twee van drie partijen hebben een kostenindicatie afgegeven en aangegeven dat het ramen van kosten binnen de aangegeven bandbreedte van +/- 10% op basis van de beschikbare

informatie lastig is. Partij A heeft de kosten bepaald op basis van een functiepunten schatting (6200 fp). Partij B heeft in het nadere gesprek waarin het aantal functiepunten ter sprake kwam, te weten 2275 fp, alsnog een schatting afgegeven. Beide zijn in de onderstaande tabel verwerkt.

	Partij A, schatting op basis van 6200 fp.	Partij B. schatting op basis van 2277 fp.
Eenmalige transitie vóór aanvang dienstverlening excl. BTW.	€2.000.000,-	
Deelopdracht 1: Beheer en onderhoud per jaar excl. BTW	€750.000,-	€175.000,-
Deelopdracht 2: Ontwikkeling	Impactanalyse > offerte	
Deelopdracht 3: Sturende processen per jaar	€350.000,-	
Nieuwbouw	€4.000.000,-	€2.000.000 tot €2.500.00

9 In vervolg op vraag 8: Welke transitieperiode zou u aanhouden?

Drie tot zes maanden

10 In aanvulling op de in bijlage 1: Prestatie genoemde werkzaamheden overwegen wij de RINA applicatie geheel opnieuw te bouwen. Redenen hiervoor zijn schaalbaarheid, beveiligbaarheid, inpasbaarheid (architectuur). Wat is uw mening hierover in de zin van kosten en de genoemde argumenten?

Op basis van de beschikbare informatie achten partijen nieuwbouw van de RINA-applicatie gegeven de context niet noodzakelijk. Zowel de applicatie als de documentatie zijn van voldoende kwaliteit. Nieuwbouw is kostbaar, tijdrovend en risicovol.

11 In aanvulling op vraag 10: Wat is de raming (+/- 10%) van de kosten van nieuwbouw en de geschatte doorlooptijd?

Zie antwoord op vraag 8

12 Vraag 12 ontbrak per abuis

13 "Bijgaand vindt u de algemene inkoop voorwaarden ICT (bijlage III). Ten aanzien van welke bepalingen voorziet u juridische en/of commerciële belemmeringen?

Opmerking ten aanzien van deze vraag zijn:

1) Het intellectuele eigendom van de gebruikte standaard componenten kan niet overgaan naar de opdrachtgever.

2) De contractduur beheer & onderhoud wordt in principe beperkt tot 10 jaar.

3) Artikel 29 lid 8 van AIV ICT: De opzegmogelijkheid (per direct) zonder opzegtermijn is commercieel gezien voor een opdrachtnemer niet praktisch.

4) Artikel 7, lid 7a: Boete van 1 % per dag tot 50 % totaal is hoog in vergelijking met andere aanbestedingen. Het maximum hiervoor zou dichterbij 25 % horen te liggen.

5) Artikel 20, lid 6 Intellectuele Eigendomsrechten. Vanuit open source werkwijze blijft het intellectueel eigendom bij de opdrachtnemer en wordt een exclusief gebruiksrecht voor onbepaalde tijd gegeven.

6) Artikel 31, lid 2: De opsomming van "directe schade" is zeer breed en veel van de genoemde punten zouden meestal niet als "directe schade" worden beschouwd maar als indirecte schade;

7) Artikel 31, lid 3: De schadevergoeding is beperkt tot 2 miljoen euro per gebeurtenis. Wij kunnen geen maximum per jaar vinden, alleen "per evenement" zoals hierboven vermeld.

Datum

29 december 2021

Versie

1.0

Pagina

6 van 6

Meestal heb je een maximum voor elk evenement en een totale maximum per jaar (voor terugkerende contracten) of totaal maximum op zich.

8) Artikel 31, clause 5: Partijen moeten elkaar vrijwaren voor aanspraken van derden.

Meestal wordt schadeloosstelling alleen gebruikt voor inbreuken op IE-rechten (bijv. leveren met software die we niet bezitten en als zodanig niet aan de klant kunnen geven) en voor inbreuken binnen GDPR, deze zien we graag toegevoegd worden.

- 14 Ten aanzien van welke bepalingen uit de UWV beveiligings- en verwerkersovereenkomst (bijlage IV), voorziet u juridische, technische en/of commerciële belemmeringen in relatie tot uw dienstverlening?

Opdrachtgever vereist van opdrachtnemer dat die aan de eisen van bepaalde standaarden voldoet (bv. EESSI in artikel 4.2). Vertaalt u deze eisen naar concrete requirements aan opdrachtnemer? Opdrachtnemer weet immers niet op welke manier de bedoelde eisen geïnterpreteerd dienen te worden om er voor te zorgen dat opdrachtgever aan die eisen voldoet.

- 15 Welke adviezen en tips zou u ons nog willen meegeven welke in uw beantwoording nog niet zijn benoemd?

Geen of algemene reacties ontvangen.