

BIJLAGE 19

Samenvatting Marktconsultatie

Ten behoeve van

*Openbare Europese aanbesteding
Software Reseller*



Colofon

Titel: Openbare Europese aanbesteding: Software Reseller

Auteur(s): Marja Hissink

Contactpersoon: Ludo Huisman

Vervangend contactpersoon: Arnoud Gringhuis

Het Waterschapshuis, 17-2-2022

Stationsplein 89, 3818 LE Amersfoort

Postbus 2180, 3800 CD Amersfoort

T: 033 460 31 00, F: 033 460 31 01

www.hetwaterschapshuis.nl, inkoop@hetwaterschapshuis.nl

Resultaten Marktconsultatie

Het Waterschapshuis heeft een marktconsultatie georganiseerd ter voorbereiding op een Europees aanbestedingstraject 'Software-reseller'. De marktconsultatie is op 13 september 2021 gepubliceerd op TenderNed onder kenmerk TN 326651. Er zijn 3 drie organisaties die de hebben vragen beantwoord en met deze drie partijen heeft het aanbestedingsteam op 23 september 2021 gesprekken gevoerd.

Visie model HWH

HWH heeft aangegeven dat de voorgenomen aanbesteding een gezamenlijke aanbesteding is ten behoeve van diverse waterschappen. Hierbij geldt onder andere dat: de uitvraag centraal is en de levering en facturering decentraal; Er verschillende instapmomenten zijn; Nieuwe softwarelicenties toegevoegd moeten kunnen worden. En Waterschappen wellicht facultatief in kunnen stappen. Alle drie partijen hebben in de basis geen probleem met deze eisen en kunnen hieraan voldoen. Een aantal relevante aandachtspunten die naar voren kwamen:

- Software contracten en de prijzen worden gebaseerd op de contractuele voorwaarden en omstandigheden. Bestaande contracten dienen gerespecteerd te worden.
- Bij nieuwe aansluitende partijen moet de huidige reseller meewerken aan een Change of Channel Partner.
- Aanschaf van software wordt altijd op entiteit uitgeleverd en gefactureerd.
- Softwarelicenties kunnen elk moment worden toegevoegd. Of deze geleverd kunnen worden via de software reseller is afhankelijk van de eisen die fabrikanten hieraan stellen.
- Sommige fabrikanten/leveranciers leveren alleen rechtstreeks aan eindgebruikers, zonder tussenkomst van een software reseller. Doordat er verschillende instapmomenten zijn en waterschappen mogelijk facultatief in kunnen stappen, maakt het niet mogelijk om volumevoordeel op eventueel additioneel af te nemen aanverwante dienstverlening te behalen. Alleen met een vooraf bepaald gegarandeerde volume kunnen aanbieders daarop een aanbieding maken.

Percelen

We hebben aan de drie partijen gevraagd of ze ons adviseren om de werkzaamheden in meerdere percelen aan te besteden of juist gebundeld. Hierin wordt verschillend geadviseerd. De opties die geadviseerd worden:

- Geen onderverdeling in percelen, maar alles gebundeld in een perceel
- Onderverdeling in 2 percelen of meerdere percelen. Waarbij wordt geadviseerd om MS als apart perceel te zien.

Overeenkomst duur

Partijen adviseren een overeenkomst met een duur van vijf á zes jaar. Dit vanwege de verschillende instapmomenten van de 21 verschillende waterschappen. Bij kortere looptijd kans dat waterschappen niet de mogelijkheid krijgen om in te stappen. Bij een decentrale inkoop zonder centrale besluitvorming wordt weinig schaalvoordeel behaald. Maar ook bij

eventueel te behalen schaalvoordeel v.w.b. aanvullende dienstverlening kan bij een korte looptijd niet optimaal schaalvoordeel worden benut.

Support

We hebben gevraagd welk support de partijen kunnen leveren, denk aan technisch licentiesupport, advies in licentiemodellen, voorwaarden en uitvragen, en of dit per softwareproduct/marktsegment verschilt. Er worden door partijen verschillende adviesdiensten geleverd, dit verschilt per Vendor.

Prijzen

We hebben gevraagd hoe hWh het beste de prijzen uit kan vragen en waarom. Hier wordt het volgende geadviseerd:

- Kies niet voor een prijs minus korting. Immers ieder fabrikant hanteert zijn eigen listprijzen en kortingstructuren. Dit opent de wegen voor prijsmanipulatie. Immers reseller kan er ook voor kiezen om via een distributeur kanaal in te kopen en daardoor de listprijzen te verhogen. Tevens publiceert niet alle fabrikanten hun listprijzen.
- Prijzen worden bepaald door de fabrikant en niet door de broker.
- in de praktijk komen grofweg twee afrekenmodellen voor welke voor alle betrokkenen het beste werken en transparant zijn, te weten:
 - o Werken met een vaste dienstverlening fee per jaar. Er wordt aanvullend géén opslagpercentage op de inkoopprijs gezet (niet mogelijk in minicompetitie).
 - o Een vast opslagpercentage op de inkoopprijs. Hierbij graag rekening houden met een gezonde ondergrens én eerlijk verdienmodel voor de raamcontractant. Een prijzenblad met vooraf gedefinieerde producten/sku's raden wordt ten zeerste afgeraden. Leveren van aanvullende diensten kan verdisconteerd worden in opslag wanneer aantal waterschappen dat meedoet bekend is.