



Marktconsultatie

Parkeervergunningenapplicatie SWF 22081

Gemeente Súdwest-Fryslân

Keten Omgeving

Cluster Verkeer

Datum: 20 oktober 2022

Hoofdstuk 1 Algemeen

1.1 Inleiding

In augustus en september 2022 heeft de gemeente Súdwest-Fryslân een marktconsultatie uitgevoerd ten behoeve van de parkeervergunningenapplicatie. Er zijn acht reacties binnengekomen. Deze hebben we met belangstelling gelezen. Wij danken alle partijen voor het meedenken.

1.2 Doel marktconsultatie

Het doel van deze marktconsultatie is het verzamelen van kennis en inzichten van marktpartijen ter voorbereiding op de Europese aanbesteding. Deze kennis en inzichten worden vervolgens gebruikt bij de vorming van de inkoopstrategie en de uiteindelijke aanbestedingsdocumenten.

SWF benadrukt dat deze marktconsultatie geen onderdeel uitmaakt van de aanbesteding en er geen rechten aan kunnen worden ontleend. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt de gemeente (waar relevant) in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken. SWF behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken.

1.3 Verslag marktconsultatie

Nr.	Vraag	Antwoord
1.	Overweegt u, gebaseerd op de informatie uit deze marktconsultatie, in te schrijven op de aanbesteding? Zo nee, waarom niet? Wat zou er nodig zijn om wel in te schrijven?	Alle partijen hebben aangegeven interesse te hebben en overwegen om in te schrijven.
2.	SWF heeft voor de jaarlijkse kosten v.w.b. licenties, hosting, SLA, etc. een maximaal budget beschikbaar van €60.000,-- voor de combinatie van backoffice en frontoffice (selfserviceportaal). Is dit volgens u een reëel budget? Zo nee, wat is wel een reëel budget?	Dit is een reëel budget, maar blijft afhankelijk van het aantal vergunningen en wensen.
3.	SWF heeft een maximaal project- en implementatiebudget beschikbaar van €50.000,--. Is dit volgens u reëel en zo nee, wat is dan wel een reëel budget?	Dit is een realistisch bedrag voor de implementatie van een bestaande applicatie. Voor een nieuw te ontwikkelen applicatie is dit onvoldoende.
4.	Als om budgettaire redenen alleen de aanschaf van een backoffice opportuun is, is het dan in een later stadium mogelijk om separaat de frontoffice (selfserviceportaal) aan te schaffen qua licentie en/of techniek? Is een dergelijke fasering qua implementatie verstandig?	Er wordt vaak één prijs gehanteerd voor zowel de backoffice als de frontoffice. Separaat implementeren is mogelijk maar er wordt geadviseerd om het in 1x te doen i.v.m. belasting op medewerkers en klanten. Bij de nog te ontwikkelen partijen wordt geadviseerd om het niet tegelijkertijd uit te voeren, zodat in eerste instantie de backoffice goed neergezet wordt.

5.	Hoe ziet uw licentiemodel er uit (per user, concurrent user, sitelicentie..)? Welke varianten zijn er? Kent u ook pay per use, dus afrekenen per verstrekt product (parkeervergunning)?	Het licentiemodel verschilt. Licenties worden berekend afhankelijk van de vraag, per gebruiker of per vergunning. Ook zijn er bedrijven die geen licentiekosten in rekening brengen maar alleen hosting en beheerskosten.
6.	SWF wil op de backoffice koppelingen met NHR, BRP (subjectinformatie), RDW (voertuiginformatie), WFS/WMS (kaartkoppeling; parkeerzones), koppeling financieel inningsysteem (leges) en NPR (parkeerrechten) en op de frontoffice een koppeling voor elektronisch betalen, Digi-D en e-herkenning. Eén en ander conform de standaarden gedefinieerd door de VNG. Zijn dit reële eisen? Licht zo nodig toe. Mist u nog koppelvlakken?	De koppelingen zijn bekend bij de aanbieders. Alleen WFS/WMS is voor een paar partijen niet mogelijk.
7.	SWF heeft de ambitie om bij nieuwe toepassingen qua architectuur zoveel mogelijk aan te sluiten bij Common Ground. Kent u deze architectuuraanpak en is het naar uw mening opportuun hierover eisen op te nemen? Licht toe waarom wel / niet.	Alle partijen hebben aangegeven de architectuuraanpak Common Ground te kennen. Deze aanpak wordt aanbevolen.
8.	Het Pakket van Eisen en Wensen binnen een aanbesteding is soms een opsomming van allerlei functionele 'open deuren' waaraan elke inschrijver standaard voldoet. Essentieel bij een goede aanbesteding zijn eisen of wensen waarop inschrijvers het verschil kunnen maken. Wat zijn volgens u de essentiële eigenschappen (en wellicht uw unique selling points) waar we op moeten uitvragen?	Het is noodzakelijk dat de oplossing flexibel is en bruikbaar voor elk type gebruiker. Door een aantal wordt gevraagd de functionele eisen duidelijk te definiëren.
9.	SWF kent nu nog fysieke bezoekerskaarten. Elke parkeervergunninghouder in een parkeerzone krijgt voor zijn bezoekers 1 of meerdere fysieke kaarten voor op het dashboard van de bezoeker. Deze bezoekerskaarten willen we graag digitaliseren. Wat is volgens u de beste methode voor dit digitaliseringsvraagstuk om uit te vragen? Kunt u voorbeelden formuleren van te stellen eisen of wensen?	Digitale bezoekersvergunningen zijn mogelijk. Per organisatie verschilt het op welke manier dit aangeboden wordt. Bijvoorbeeld via een app of een formulier
10.	SWF verleent ontheffingen op basis van het RVV 1990. Deze aanvragen worden individueel getoetst voordat ze verstrekt worden. Biedt zowel de backoffice als frontoffice de mogelijkheid om dit soort ontheffingen te verwerken? Licht toe waarom wel / niet.	Dit is mogelijk er wordt dan een validatiestap ingebouwd of eventueel met handmatige invoer dat mogelijk is. Zowel realiseerbaar voor een aantal partijen in de backoffice en frontoffice.

11.	SWF is van plan om geen conversie toe te passen op de informatie uit de oude PVA., maar alle vergunningen opnieuw vanuit de nieuwe PVA af te geven. Is dit realistisch en haalbaar of adviseert u toch een conversie vanuit de oude PVA?	Beginnen met een schone lei is het meest eenvoudige. De ervaring leert dat er veel vervuiling in data voorkomt wat leidt tot fouten in de migratie. Het kan een overweging zijn voor het aantal rechten om dit toch handmatig te doen. Geen conversie is wel minder klantvriendelijk richting de gebruikers.
12.	SWF streeft er naar met de nieuwe PVA zoveel mogelijk digitaal te communiceren met de klant. Via mail, zaakstelsel of via het PVA (frontofficedeel) zelf. Geef aan hoe u deze digitale communicatie ondersteunt en wat volgens u reële eisen zijn bij digitale klantcommunicatie.	Volledig digitaal via o.a. e-mail of SMS is gebruikelijk. Hierbij is het wel noodzaak goed op privacy/veilig te letten. Bijvoorbeeld door e-mailverificatie, zodat altijd het juiste e-mailadres gebord is.
13.	SWF streeft er naar de nieuwe PVA als SaaS af te nemen. Levert u uw PVA ook als SaaS of moet/kan het ook on-premise worden geïnstalleerd? Wat zijn de voor/nadelen van deze twee opties?	Alle 8 systemen leveren SAAS en noemen hierbij alleen voordelen. Twee systemen leveren ook on-premise, maar hiervoor zijn de kosten hoger.
14.	Wat is een reële implementatietermijn gerekend vanaf opdrachtverstrekking?	Gemiddeld gezien kost dit 4 tot 5 maanden.
15.	De GIBIT 2020 zal als inkoopvoorwaarde meegenomen worden. Kent u de GIBIT 2020 en accepteert u deze onvoorwaardelijk of stelt u voorwaarden cq. verlangt u aanpassingen? Graag toelichten.	GIBIT 2020 is bekend en de voorwaarden zijn akkoord. Voor een paar partijen met kleine aanvullingen of wijzigingen.
16.	Als overheidsorganisatie is SWF verplicht eisen te stellen aan softwaretoepassingen op gebied van informatieveiligheid (normenkader BIO) en privacy (AVG). Zo is onder meer een DPIA vereist als in een toepassing (bijzondere) persoonsgegevens worden opgenomen en moet een bewerkersverklaring worden opgesteld. Bent u bekend met bovenstaande en heeft u nog specifieke aanbevelingen hoe deze eisen uit te voeren?	De meeste partijen zijn ISO27001 gecertificeerd en zij bekend met de gestelde eisen.
17.	Procesverbetering kan leiden tot betere kwaliteit maar ook tot kostenbesparing in de bedrijfsvoering. Welke procesverbeteringen ziet u uw klanten met uw PVA realiseren en wat levert dat op?	Minder handmatige arbeid voor personeel en klanten en minder fouten door een gedigitaliseerd proces.
18.	Tenslotte, zijn er nog andere inzichten die u SWF mee wilt geven bij het opstellen van de Europese Aanbesteding?	Vraag een DEMO uit, systemen kunnen ook meerdere diensten aanbieden en stel gerichte functionele en technische eisen.