

Marktconsultatie Financieel Systeem

Verslag Marktconsultatie

Gemeente Gooise Meren

Versie 1
Oktober 2022

Projectleider	Niels Wiarda
Afdeling	FIA
Datum	17 oktober 2022
Opdrachtgever	Gemeente Gooise Meren
Identificatie	2022/89926

Inhoudsopgave

Inhoud

1.	Inleiding	4
2.	Impact marktconsultatie op Beschrijvend document	4
3.	Verslag	4
1.	Ambitie realiseren	4
2.	Gevolgen huidige bedrijfsvoering	4
3.	Scope beschrijving	4
4.	Van implementatie tot kick-off	5
5.	Algemene procesvragen	5
6.	Verkoop tot en met ontvangst	5
7.	Contractmanagement	5
8.	Verplichting tot en met Betalen	5
9.	Grootboek	5
10.	Financiële projectbeheersing	5
11.	Financieel Plan tot en met Verantwoording	5
12.	Ondersteunende processen	5
13.	User stories – Functioneel	6
14.	User stories – ICT	6
15.	Koppelvlakken	6
16.	Privacy	6
17.	Inrichting	6
18.	Beheer	6
19.	Licenties	6
20.	Service Level Agreement	6
21.	Migratie en implementatie kosten	6
22.	Beheerskosten	6
23.	Openbare Europese aanbesteding met presentatie	6
4.	Vervolg	6

1. Inleiding

In februari 2022 is de gemeente Gooise Meren een marktverkenning gestart naar de mogelijkheden en oplossingsrichtingen van een nieuw financieel systeem vanwege het feit dat de overeenkomst eind 2023 afloopt. Dit heeft geleid tot de conclusie dat het voor de gemeente Gooise Meren wenselijk is om de overstap te maken naar een financieel managementsysteem met geïntegreerde contractmanagementfunctionaliteit, werkend conform markt-standaard processen en gerealiseerd op een SaaS-platform. Het nieuwe systeem wordt, net als het oude systeem, de spin in het web van vele taakgerichte applicaties.

Vervolgens heeft de gemeente een marktconsultatie gepubliceerd op TenderNed met 23 vragen. Deze vragen treft u aan onder de gepubliceerde aanbestedingsdocumenten.

2. Impact marktconsultatie op Beschrijvend document

Vier partijen hebben gereageerd op de marktconsultatie en dit heeft geleid tot een aantal aanpassingen van het beschrijvend document. De partijen hadden de mogelijkheid om in hun reactie aan te geven of antwoorden vertrouwelijk dan wel niet vertrouwelijk moesten worden behandeld. Alle vier de leverancier hebben hier gebruik van gemaakt soms bij dezelfde vragen en soms bij niet dezelfde vragen. Aanbestedende dienst heeft hier rekening mee gehouden. Maar wens ook andere/nieuwe partijen in staat te stellen van de resultaten van de marktconsultatie. U leest dan ook in het verslag dat de beantwoording niet specifiek over oplossingen van marktpartijen gaat en soms zeer summier ingaat op de beantwoording van marktpartijen.

3. Verslag

Hieronder worden de conclusies van de beantwoording van de marktconsultatie weergegeven, waarvan Aanbestedende Dienst van mening is dat deze belangrijk zijn voor Inschrijvers.

1. Ambitie realiseren

- Grootste uitdaging is de verandering om te komen tot de 'Best Practice' oplossing die een SaaS-oplossing nu eenmaal is.
- Belangrijk is dat het management deze verandering aanmoedigt, ondersteunt en het personeel meeneemt in de transitie.
- Alle partijen zien een nauwe samenwerking / partnerschap als een belangrijk onderdeel tijdens de implementatie om de ambities en doelstellingen te realiseren.
- Onderscheidend vermogen wordt in dit verslag niet teruggekoppeld vanwege de vertrouwelijkheid.

2. Gevolgen huidige bedrijfsvoering

- Slechts 1 partij benoemd KSF, te weten a) kennis en kunde van het huidige proces, b) datakwaliteit n c) besluitvaardigheid en communicatie.
- Alle partijen geven aan dat zij de gemeente zullen/kunnen begeleiden in het transformatieproces.

3. Scope beschrijving

- Alle partijen geven aan dat de scope voldoende is afgebakend.
- Alle partijen geven aan dat de User Stories duidelijk zijn beschreven en voldoende informatie bieden voor het opstellen van een offerte inclusief een implementatie plan.
- Alle partijen geven ook aan dat de architectuurbeschrijving volledig is beschreven.

4. Van implementatie tot kick-off

- Partijen geven aan te werken met een implementatieplan gebaseerd op het principe van projectmatig werken.
- Beschikbaarheid van personeel van de gemeente is de belangrijkste risico factoren volgens de marktpartijen. Hiernaast ook veranderbereidheid en draagvlak.
- Partijen geven aan dat gemiddeld 1 tot 2 dagen tijd van kerngebruikers nodig is. Een projectmanager vanuit Gooise Meren is nodig met een inzet van minimaal twee dagen per week.

5. Algemene procesvragen

- Partijen geven aan de functionaliteit te kunnen bieden. Echter niet alle 4 voor contractmanagement.
- Alle marktpartijen geven aan te kunnen voldoen aan de vereisten voor Nederlandse gemeente zonder aanvullend maatwerk.
- Alle marktpartijen geven aan de bijzondere btw-verwerking standaard in hun pakket opgenomen te hebben.

6. Verkoop tot en met ontvangst

- Voor 1 partij zijn niet alle knelpunten helder. Andere partijen geven aan alle knelpunten te kunnen oplossingen in de standaard oplossing zonder maatwerk.

7. Contractmanagement

- Eén partij kan standaard aan het gevraagde voldoen. Andere partijen kunnen dit niet, dan wel middels aanvullende rapportages in andere applicaties.

8. Verplichting tot en met Betalen

- Twee partijen kunnen dit zonder maatwerk oplossen. Voor de andere partijen is onze vraagstelling of niet duidelijk of dient op een andere manier te worden opgelost.
- Partijen geven aan de meerjarige verplichtingen en de jaarovergang op te kunnen lossen; of via een procedure in het systeem of op de wijze waarop een meerjarige verplichting geadministreerd wordt.

9. Grootboek

- Niet alle partijen kunnen de genoemde knelpunten zonder additioneel maatwerk oplossen. Ook hebben niet alle partijen een koppeling met BRP en/of KvK.
- Ook de vraag met betrekking tot de workflow geeft een verschillend antwoord. Waar de ene partij aangeeft dit de gevraagde workflow voor handen zijn, dan wel workflows eenvoudig aan te maken zijn geven andere partijen aan dat hier restricties zijn. Deze zijn niet aan te maken door gebruikers, maar enkel door functioneel beheerders..

10. Financiële projectbeheersing

- Marktpartijen kunnen de genoemde knelpunten oplossen. Soms in de standaard oplossing en anders door hiervoor specifieke modules aan te schaffen. In geen gevallen betreft dit maatwerk.

11. Financieel Plan tot en met Verantwoording

- Twee marktpartijen hebben een integratie met Pepperflow. Twee andere hebben dit niet, maar dit wordt niet als een niet te overkomen probleem aangemerkt door partijen.
- Eén marktpartij geeft aan de genoemde knelpunten niet te kunnen oplossen, ook niet met maatwerk. Andere partijen hebben hier oplossing voor.

12. Ondersteunende processen

- Partijen geven in meerderheid aan de knelpunten te kunnen oplossen, soms middels extra handelingen of door werk uit handen te nemen van de gemeente.

13. User stories – Functioneel

- Marktpartijen beantwoorden de vraag zeer uitgebreid. Dit geeft niet eenduidige reacties waar in dit verslag over kan worden teruggekoppeld. Dit laatste mede vanwege de wens om deze informatie niet met andere partijen te delen.

14. User stories – ICT

- De beantwoording van de vragen geven verschillende reacties. Partijen geven aan alle functionaliteit te bieden zonder maatwerk of met maatwerk.

15. Koppelvlakken

- Alle partijen hebben een gelijksoortige werkmethode om de koppelingen te realiseren.
- Alle marktpartijen geven aan dat het voorkeur heeft om het aantal koppelingen te beperken.

16. Privacy

- Marktpartijen geven in meerderheid aan te voldoen aan de AVG eisen.
- Marktpartijen geven in meerderheid aan te voldoen aan de eisen van de BiO.

17. Inrichting

- Oplossingen van marktpartijen zijn volledig schaalbaar.

18. Beheer

- Grosso modo: de marktpartijen verzorgen het technisch beheer en de klant/gemeente verzorgt het functioneel beheer. Bij het functioneel beheer is het soms de mogelijkheid om hier toch bepaalde activiteiten te beleggen bij de markt.
- Partijen bieden aan dat back-ups door henzelf te verzorgen zijn, maar marktpartijen geven ook aan dat de functioneel beheerder van de gemeente dit zelf kan verzorgen.

19. Licenties

- Partijen werken met verschillende soorten van users (naar functionaliteit en naar gebruik) met hiernaast kosten voor hosting, gebruik software, kosten onderhoud en kosten voor de helpdesk.

20. Service Level Agreement

- De markt werkt met standaard SLA's en tip hierbij is hier als gemeente bij aan te sluiten.
- Partijen hebben roadmaps beschikbaar en werken met meer of minder vaste release momenten per jaar.

21. Migratie en implementatie kosten

- Hier wordt vanuit vertrouwelijkheid geen mededeling over gedaan.

22. Beheerskosten

- Hier wordt vanuit vertrouwelijkheid geen mededeling over gedaan.

23. Openbare Europese aanbesteding met presentatie

- Openbare aanbesteding wordt ondersteund door de markt, incl. de presentatie.

4. Vervolg

Wanneer u dit leest ziet u dat de aanbesteding gepubliceerd is op TenderNed. Ten behoeve van de planning wordt verwezen naar de planning in het Beschrijvend Document en/of TenderNed.