



# Samenvatting Markconsultatie 'Purchase to Pay (P2P)'

Projectnaam: Purchase to Pay P2P

Opdrachtgever: ROC Midden Nederland

Datum: 17 januari 2023

Versie: 1.0

## **1. Inleiding**

ROC Midden Nederland bereidt een aanbesteding voor de aanschaf van een Purchase to Pay applicatie (P2P). Er zijn enkele uitgangspunten met betrekking tot de aanschaf van een Purchase to Pay applicatie geformuleerd door ROC Midden Nederland en wilt deze uitgangspunten toetsen bij de marktpartijen.

Daartoe heeft ROC Midden Nederland een marktconsultatie gestart, welke op 9 december 2022 is gepubliceerd op TenderNed. De marktconsultatie heeft plaatsgevonden in twee stappen: een algemene schriftelijke consultatie en een hierop volgende nadere mondelinge toelichting. De gestelde vragen zijn als bijlage toegevoegd aan dit verslag. In totaal zijn er 8 schriftelijke reacties ontvangen.

Om te komen tot een selectie van partijen voor de mondelinge consultatie heeft een selectie plaatsgevonden op de volgende aspecten: mogelijke verdieping en tegenspraak in de beantwoording van de gestelde vragen. ROC Midden Nederland heeft met de selectie van partijen voor deelname aan de mondelinge consultatie nadrukkelijk geen waardeoordeel gegeven over de ingediende suggesties en adviezen.

In dit verslag zijn de uitkomsten van de ingediende suggesties en adviezen uit de schriftelijke en mondelinge consultatie geanonimiseerd opgenomen.

## **2. Uitkomsten marktconsultatie**

Op basis van zowel de schriftelijke als de mondelinge consultatie is veel relevante input, risico's, mogelijkheden en ideeën opgehaald. Vanuit de marktpartijen zijn zinvolle suggesties en adviezen aangereikt. Deze betreffen zowel kritische beschouwingen op hetgeen ter consultatie is gelegd, maar in veel gevallen ook een nadere invulling van de aanpak. In dit verslag zal per vraag/onderwerp op hoofdlijnen de ontvangen input worden weergegeven, waarbij geen letterlijke antwoorden maar de strekking op hoofdlijnen is opgenomen.

### **2.1 Boekingsdimensies, wijze van inrichting (combinaties) en mogelijkheden om geldige combinaties te selecteren/ koppeling AFAS.**

- Over het algemeen wordt aangegeven te kunnen voldoen aan de inrichting van combinaties en mogelijkheden om geldige combinaties te selecteren. De manier van inrichting verschilt her en der per marktpartij en worden sommige combinaties als lastig dan wel onmogelijk beschouwt. Echter hebben de marktpartijen mogelijke alternatieven voorgesteld om de gewenste wijze van inrichting te bewerkstelligen.
- Op het gebied van koppelingen met AFAS voorzien de marktpartijen geen bijzonderheden.

### **2.2 ProRata BTW-berekeningen.**

- Op het gebied van ProRata BTW berekeningen zijn er verschillen in de inrichting, denk hierbij aan:
  - Invoering Prorata tarief door Opdrachtnemer inclusief de juiste aansluitingen met AFAS;
  - Vermelding van een BTW-code op de factuur, uiteindelijke berekening via AFAS;
  - Mogelijkheden in de interfaces waarbij de berekening via een middleware berekend kan worden;
  - ProRata aan de voorkant (inkoop) ook een mogelijkheid;
  - Flexibele laag (slow code platform)
  - Het systeem bepaalt de tarieven op kostensoort en berekent deze automatisch;
  - Boeking kunnen inclusief of exclusief BTW ingericht worden;

### **2.3 Verplichtingenadministratie.**

- Ten aanzien van de verplichtingenadministratie wordt geadviseerd om met zuivere data te werken met zo min mogelijke handelingen. Een derde systeem om gegevens te exporteren creëert juist veel onzuiverheden wat niet wenselijk is.
- Niet alle gegevens dienen via AFAS geëxporteerd te worden, enkel exporteren wat noodzakelijk is en de rest via Cloud exporteren, welke met 1 druk op de knop uitgevoerd kan worden;
- Kosten kunnen aan de voorkant vastgelegd worden waardoor er een match kan plaatsvinden tussen een inkooporder en offerte. Medewerker met de juiste rechten heeft dan inzicht in de gemaakte kosten.

### **2.4 Livegang Bigbang ja/nee.**

- Over het algemeen geven de marktpartijen aan te kunnen voldoen aan een Bigbang livegang en dat de planning realistisch en haalbaar is, waarbij het volgende wordt geadviseerd:
  - Investering in changemanagement, hier zit vaak veel tijd in en dient de nodige aandacht te krijgen;
  - Begin met een schone lei en migreer enkel actieve contracten, dit kan zowel handmatig of middels een Excel upload;
  - Tref voorbereiding al vóór de zomervakantie, opgemerkt wordt dat de zomervakantie kan leiden tot enige vertraging;
  - Tijdige levering van een procuratieschema door ROC MN;
  - Extra functionaliteiten in de applicatie kan wat vertraging opleveren;
  - Indien gewenst kan er ook per module geïmplementeerd worden, waarbij het advies is om factuurverwerking en inkoop wel tegelijk te implementeren;

### **2.5 Tips & bijzonderheden.**

De marktpartijen hebben zinvolle suggesties gegeven m.b.t. de aanbesteding, te denken aan:

- Doorlooptijden en flexibele opzegmogelijkheden overeenkomst;
- De te nemen inrichtingsbeslissingen;
- Meer aandacht voor knelpunten en dit middels een casuïstiek uitvragen;

### **2.6 Vervolg.**

ROC Midden Nederland zal alle suggesties uit de marktconsultatie wegen en bepalen op welke manier dit verder vormgegeven moet worden. Vooralsnog wordt uitgegaan van publicatie op TenderNed halverwege februari 2023.

Vragen						
<b>Inhoudelijk</b>						
<p>1. In AFAS heeft ROC MN 7 boekingsdimensies ingericht, zie hoofdstuk 4 van het marktconsultatiedocument.</p> <p>a. Op welke wijze denkt u dat de (combinaties) van boekingsdimensies het beste ingericht kunnen worden?</p> <p>b. Benoem de mogelijkheden om ervoor te zorgen dat alleen geldige combinaties van boekingsdimensies geselecteerd worden.</p>						
<p>2. Kunt u de ProRata BTW in uw applicatie vastleggen en berekenen? Welke aandachtspunten geeft dat voor uw applicatie en voor ROC MN?</p>						
<p>Mbt bijlage 2 (interfaces met AFAS)</p> <p>3. Welke mogelijkheden heeft u om uw applicatie als bron voor de verplichtingenadministratie te gebruiken?</p> <p>4. Bij de maandafsluiting wil ROC MN de nog niet gefiatteerde facturen meenemen als transitorische post in AFAS. Welke mogelijkheden heeft u om deze openstaande facturen naar Afas over te halen (via een Export, interface, of overig)? Wat zou u ons over de inrichting van dit proces adviseren?</p> <p>5. Als het gaat om het realiseren van de koppeling tussen uw applicatie en AFAS van ROC MN, welke werkzaamheden kunt u zelf uitvoeren en welke werkzaamheden verwacht u van ROC MN (gericht op ontzorging van ROC MN)? (zie bijlage 2 voor een beschrijving van de huidige koppelingen).</p>						
<b>Implementatie</b>						
<p>6. Welke aanpak adviseert u voor de migratie vanuit onze huidige applicatie naar uw omgeving ('big bang', gefaseerd of een andere aanpak)? Graag uw advies onderbouwen.</p>						
<p>7. De aanbestedende dienst heeft gekozen voor de onderstaande (voorgenomen) planning:</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Publicatie aanbesteding</td> <td style="padding: 2px;">: begin februari 2023</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Gereed product/implementatie</td> <td style="padding: 2px;">: vanaf de zomervakantie 2023</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Livegang factuurverwerking</td> <td style="padding: 2px;">: eind 2023</td> </tr> </table> <p>Is deze planning volgens u realistisch? Zo nee, waarom niet? Zo ja, waarom wel? Welke aanbevelingen heeft u inzake de planning?</p>	Publicatie aanbesteding	: begin februari 2023	Gereed product/implementatie	: vanaf de zomervakantie 2023	Livegang factuurverwerking	: eind 2023
Publicatie aanbesteding	: begin februari 2023					
Gereed product/implementatie	: vanaf de zomervakantie 2023					
Livegang factuurverwerking	: eind 2023					
<p>8. Wat zijn volgens u de risico's en kansen tijdens de uitvoering van de opdracht (vanaf implementatie t/m oplevering) Wat bent u bij recente implementaties tegengekomen op dit gebied?</p>						
<p>9. Wat ziet u als belangrijkste factoren voor een succesvolle implementatie?</p>						
<b>Algemeen</b>						
<p>10. Wat is volgens u het onderscheidend vermogen van uw organisatie ten opzichte van andere marktpartijen en waaruit blijkt dat?</p>						
<p>11. Zijn er volgens u prijs- of kwaliteitsaspecten die uitgevraagd dienen te worden als gunningscriteria?</p>						
<p>12. Welke informatie heeft u nodig van ons in de aanbestedingsfase zodat u een passende inschrijving kunt doen?</p>						
<p>13. De kern van de opdracht is het leveren van een applicatie voor het proces van bestellen tot betalen (P2P). Zijn er nog andere onderdelen of onderwerpen waarop de leverancier toegevoegde waarde kan bieden (bijvoorbeeld inhuur van extern personeel, kaart betalingen)? Zo ja, dit graag toelichten.</p>						

14. Welke ontwikkelingen of innovaties ziet u op het gebied van Purchase-to-Pay op de markt en binnen uw eigen organisatie als bruikbaar voor ROC MN?