

# BIJLAGE 14

## Contractmanagement hWh

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](http://www.hetwaterschapshuis.nl), [inkoop@hetwaterschapshuis.nl](mailto:inkoop@hetwaterschapshuis.nl)

## **Toelichting op de rol van het Waterschapshuis**

Het Waterschapshuis (hWh) maakt een onderscheid tussen:

- Contractmanagement
- Professionalisering Inkoop Standaard-software

### **Contractmanagement Software-Reseller**

hWh voert het centrale Contractmanagement uit voor de beoogde overeenkomst met de Software-Reseller. In algemene zin voert hWh strategisch management op de Raamovereenkomst van de Software-Reseller.

Onder 'Contractmanagement' verstaat hWh uitvoering geven aan de gesloten overeenkomsten en het zorgen voor een optimale benutting van de Raamovereenkomst en Nadere Overeenkomsten. Daarnaast zullen – al dan niet samen met Reseller- centrale afspraken op vendor niveau worden afgesloten die van toepassing zijn voor alle waterschappen (zie paragraaf "Professionalisering Inkoop"). Raamovereenkomst, Nadere Overeenkomsten en centrale afspraken met vendors worden door hWh beheerd. Beheertaken zijn het bewaken van de contractuele rechten en verplichtingen, het bewaken van de einddatum en eventuele verlenging, invulling geven aan leveranciersmanagement en het monitoren van de prestaties van Software-Reseller.

hWh is het primaire in- en externe aanspreekpunt als het gaat om het gebruik en de uitleg van de Raamovereenkomst. De organisatie rondom het beheer van de Raamovereenkomst komt voort uit de verplichtingen, die zijn opgenomen in de Raamovereenkomst. Deze worden gemonitord op basis van de rapportages die de waterschappen zelf (in samenwerking met de reseller) aanleveren bij de coördinerend contractmanager van hWh.

T.a.v. de afstemming en uitnutting van de Nadere Overeenkomst per waterschap heeft hWh een coördinerende/begeleidende rol. Tijdens de onboarding wordt het in de aanbesteding afgesproken Format Nadere Overeenkomst nader ingevuld en ondertekend. Waterschappen zijn verantwoordelijk voor het operationeel/tactisch contractmanagement; zij doen zelf offerteaanvragen, bestelproces, betalingsproces en zij zorgen voor de uitvoering en het bewaken van de prestaties op Nadere Opdrachten, inclusief het overleg hierover met de Software-Reseller.

hWh voert de volgende taken uit:

- Ondersteunen bij de onboarding van de waterschappen en begeleidt daarbij de afstemming van de Nadere Overeenkomst per waterschap.
- Monitoren van en rapporteren over de uitnutting van de contracten aan de hand van door Software-Reseller aangeleverde informatie (o.a. in volume, aantallen en contractduur);
- Monitoren van prestaties binnen de individuele Nadere Overeenkomsten op basis van de door de waterschappen aangeleverde rapportages;
- Beheren van het aanbod en de scope van de te leveren producten en diensten;

- Het efficiënter opbouwen van kennis van licentiemodellen en voorwaarden van Standaard-software, door deze kennis te verspreiden over verschillende Waterschappen.
- Voeren van (collectief) leveranciersmanagement waar nodig in overleg, dan wel in escalatie;
- Optreden bij collectieve of individuele geschillen.
- Bewaken van de rechten en plichten van de Waterschappen ten opzichte van de Raamovereenkomst;
- Evalueren van de Raamovereenkomst en Nadere Overeenkomsten ten aanzien van de behoeftestelling van de Waterschappen;
- Advisering over verwerving, verlenging, beëindiging of aanpassing;
- Inventariseren van de uitvoering en uitnutting van de Raamovereenkomst, Nadere Overeenkomsten en Centrale Afspraken op Vendorsniveau;
- Actief volgen van de marktontwikkelingen en initiatieven nemen om deze te vertalen naar de waterschappen.

### **Professionalisering Inkoop Standaard-software**

Naast bovengenoemde taken in het kader van Contractmanagement van de Raamovereenkomst Software-Reseller, zullen initiatieven door hWh worden opgepakt om voordeel- en efficiencylagen te kunnen behalen. De inkooppositie van de waterschappen in de markt wordt namelijk verstrekt als we de vraag bundelen. Door de vraag te bundelen, kunnen er kortingen en voorwaarden worden bedongen met de vendoren. Zo zal hWh samen met Software-Reseller, centrale afspraken t.a.v. kortingen en voorwaarden met Vendors realiseren. De afspraken zijn dan algemeen toepasbaar voor de Waterschappen, waarbij de Software-Reseller deze afspraken onverkort zal respecteren.

De kracht op het bundelen van inkoopkracht en ook het bereiken van efficiencylagen (standaardisering, rationalisatie en consolidaties) kan succesvoller worden bereikt als alle waterschappen instappen. Doordat er verschillende instapmomenten zijn, waterschappen facultatief in kunnen stappen en volwassenheidsniveau t.a.v. de software administratie wisselend is, maakt het niet mogelijk om volumevoordeel direct te behalen. De Raamovereenkomst met de Software-Reseller wordt gezien als een eerste stap om de inkoop van Standaard-software verder te professionaliseren.

2022

2028

Naarmate er meer waterschappen instappen hoe meer voordeel we halen en profiteren van schaalgrootte

## Fase 1

### Onboarding

(periode dat waterschap instapt)

Inzicht en overzicht krijgen in volumes, prijzen, aantallen etc.

## Fase 2

Kennis delen

Collectief oplossen van issues met vendoren

Gebruik maken van staffelkortingen

Benchmarken van de gegevens tussen de waterschappen

Gebruik maken van expertise reseller

## Fase 3

Besparingen realiseren door schaalvoordelen

Retransitie

Betere voorwaarden afstemmen met vendoren

Licenties uitwisselen

## Fase 4

Gezamenlijk zaken inrichten, zoals SAM diensten

Platformen standaardiseren

Consolideren