



**Marktconsultatieverslag
Behorende bij de
marktconsultatie
ICT hardware**

Datum: 13 oktober 2023

Versie: 1.0

In maart 2023 is een gezamenlijke aanbesteding op de markt gezet voor werkplek hardware en de bijbehorende dienstverlening ten behoeve van een aantal provincies en gelieerde organisaties. BIJ12 fungeert als aanbestedende dienst mede namens de andere zeven deelnemende organisaties. Tijdens de inlichtingenfase hebben wij een klacht ontvangen van een belanghebbende over het ontwerp en de systematiek van de beoogde raamovereenkomst. De klacht van de belanghebbende is door het klachtenmeldpunt van de Provincie Utrecht op twee van de drie onderdelen gegrond verklaard. Als gevolg hiervan is de aanbesteding ingetrokken. Op 4 september 2023 heeft BIJ12 een marktconsultatie gestart om informatie op te halen vanuit de markt. Doel van de marktconsultatie is om tot een nieuw ontwerp te komen voor de ICT hardware aanbesteding, die voldoet aan alle wetgeving, past bij de behoefte van de deelnemers en recht doet aan de eerlijke mededinging voor alle betrokken marktpartijen.

De deelnemers aan de marktconsultatie hebben in eerste instantie een schriftelijke reactie ingediend en zijn uitgenodigd voor een toelichtend gesprek. Daar hebben een viertal marktpartijen gebruik van gemaakt. Dit verslag zal de basis vormen voor de verdere besluitvorming van de strategie met betrekking tot de aanbesteding ICT hardware, tevens vinden wij het van groot belang om de uitkomsten van de marktconsultatie met de markt te delen (transparantiebeginsel), waarmee op deze wijze een level playing field in de markt wordt geborgd (gelijkheidsbeginsel).

Het verslag is uitgewerkt aan de hand van de vragen, die in het kader van het Marktconsultatiedocument zijn gesteld. Dit verslag geeft een totaalbeeld van de antwoorden die zowel in de schriftelijke ronde, als de toelichtende gesprekken, zijn gegeven.

Ontwikkelingen binnen de markt

1) Wat is de toekomstvisie van uw organisatie op het gebied ICT hardware en bijbehorende diensten?

Ga in uw antwoord in op de volgende punten:

- a. Welke ontwikkelingen ziet u in de markt van ICT hardware als het gaat om de producten?
- b. Welke ontwikkelingen ziet u in de markt van ICT hardware als het gaat om de prijzen?
- c. Welke ontwikkelingen ziet u in de markt van ICT hardware als het gaat om distributie?
- d. Zijn er nog andere relevante ontwikkeling in de markt van ICT hardware die voor inkopende aanbestedende diensten relevant zijn?

2) Wat verwacht u hoe de "reseller" markt zich de komende 5 jaar gaat ontwikkelen?

Op productniveau zit de ontwikkeling van IT hardware met name in aspecten als ergonomie, materiaal en beheermogelijkheden. Er is duidelijke ontwikkeling te zien in verband met het hybride werken van medewerkers. Hier moet dus de concurrentie gezocht worden. De A-merk fabrikanten maken vrijwel allemaal gebruik van dezelfde componenten.

De prijzen van IT hardware zijn erg dynamisch. Het advies vanuit de markt is ook om dit als opdrachtgever zelf in de gaten te houden. Daarnaast kunnen wij als opdrachtgever zelf zorgen voor scherpe prijzen vanuit de fabrikanten door de concurrentiedruk hoog te houden.

Wat betreft de ontwikkelingen op de "reseller" markt, wordt er een verdere consolidatie verwacht van resellers. Hierdoor wordt het aantal partijen dat in aanmerking komt voor een opdracht met een grote omvang steeds meer beperkt. Vanuit de markt klinkt het signaal om in ieder geval proportionele eisen te stellen om de volledige markt aan te spreken en concurrentie te stimuleren.

Gezamenlijk aanbesteden

3) Hoe kijkt u aan tegen het gezamenlijk aanbesteden van werkplek hardware? Ziet u dat als een voordeel of een nadeel? Kunt u dat toelichten?

4) Ziet u mogelijkheden om de levering van werkplek hardware los te trekken van de bijbehorende dienstverlening, zoals genoemd in paragraaf 3.1? Met andere woorden, is er een werkbaar model waarbij leverancier X de hardware levert en leverancier Y de dienstverlening verzorgt?

Uit de beantwoording van de marktconsultatie blijkt dat gezamenlijke aanbestedingen voordelen met zich mee kan brengen. Zo kunnen schaalvoordelen behaald worden, standaardisatie van werkwijzen en centraal ingerichte contractmanagement voor organisatie overstijgende aspecten. Uit de marktconsultatie blijkt ook dat het gezamenlijk aanbesteden en samenvoegen van verschillende hardware producten vraagt om een kritische beoordeling op de percelenregeling. Geadviseerd wordt om in ieder geval onderscheid te maken naar front-end en back-end producten.

Het opdelen van het leveren van hardware enerzijds en de bijbehorende dienstverlening anderzijds komt in de praktijk voor, maar is niet noodzakelijk. Aan het splitsen van de levering en dienstverlening kleven een aantal nadelen die het voor deze aanbesteding mogelijk minder interessant maken. Vanzelfsprekend kan de dienstenleverancier niet ook de leverende partij zijn en ontstaat er voor de opdrachtgever een afhankelijkheid van meerdere partijen. Ook is er meer risico op vertraging in het proces en neemt de administratieve last toe. Daarnaast zijn voldoende marktpartijen in staat om beide componenten te kunnen uitvoeren (leveren hardware en bijbehorende dienstverlening).

Opzet van de aanbesteding

5) Hoe kijkt u aan tegen het gebruik van de raamovereenkomst voor de inkoop van werkplek hardware, zoals benoemd in paragraaf 3.1? Op welke wijze zou een raamovereenkomst het beste kunnen worden ingericht? Is een raamovereenkomst met één opdrachtnemer mogelijk en zo ja onder welke voorwaarden in verband met de gunning van de opdrachten onder de raamovereenkomst?

6) Hoe kijkt u aan tegen een raamovereenkomst met meerdere opdrachtnemers? Is het in uw ogen altijd noodzakelijk om opdrachten op basis van een minicompetitie te gunnen of ziet u ook mogelijkheden om dit zonder de minicompetitie te doen? Zo ja, wat zou dan een passende methodiek zijn van het gunnen van nadere opdrachten?

7) Hoe kijkt u aan tegen het gunningsmodel van het gunnen van een raamovereenkomst, waarbij de prijzen van producten in scope van de raamovereenkomst continu veranderen?

8) Hoe kijkt u aan tegen een oplossing in de vorm van een dynamisch aankoopstelsel? Hierbij is de reseller de dienstverlener en beheerder van het aankoopstelsel. Ziet u dit als een mogelijke oplossing? Zo ja, op welke manier kan dit het beste ingericht worden? Zo niet, welke struikelblokken ziet u?

9) Een andere mogelijkheid is het functioneel specificeren van de benodigde hardware en dit opnemen in het prijzenblad. Hiervoor is in de voorgaande aanbesteding niet gekozen, omdat de behoefte van de deelnemers verschilt en de functionele specificaties ook gedurende de overeenkomst zullen veranderen. Hoe kijkt u aan tegen deze oplossing? Ziet u hier mogelijkheden in?

10) De aanbestedende dienst heeft een brede behoefte op het gebied van ICT hardware en diensten (zie paragraaf 3.1). Wat zou naar uw mening hierbij een logische perceel indeling kunnen zijn? Of acht u een perceelindeling niet nodig en zo ja kunt u dat toelichten?

11) De samenwerking van diverse provincies en gelieerde partijen levert veel voordeel op, maar maakt een specifieke gezamenlijke uitvraag lastig zeker op het gebied van een snel ontwikkelende ICT omgeving. Ziet u oplossingen om zonder vooraf gedefinieerde "product mandjes", toch voldoende mededinging te houden. Hoe kunt u ervoor zorgen dat het aanbieden van producten fabrikant onafhankelijk gebeurt?

12) Looptijd contracten. Het optimaal inrichten van de dienstverlening rondom de inkoop van werkplek hardware kost veel tijd en moeite. Om goed rendement hiervan te krijgen wat is dan de gewenste minimale looptijd van een raamovereenkomst?

Uit de meeste antwoorden in deze marktconsultatie blijkt dat een raamovereenkomst met meerdere partijen de voorkeur heeft. Een enkele marktpartij ziet ook mogelijkheden in een raamovereenkomst met een enkele leverancier, mits de uitvraag onder de raamovereenkomst met een transparante productselectieprocedure wordt ingericht en de concurrentie daarbij is geborgd.

Een raamovereenkomst met meerdere leveranciers biedt optimale concurrentie in iedere minicompetitie tussen zowel de leveranciers als tussen de fabrikanten. Om onder andere de beheer- en administratieve lasten te beperken kunnen nadere overeenkomsten worden gesloten met een looptijd van een jaar. Daarmee kan een product binnen dat jaar worden afgeroepen/besteld en is de deelnemer voor het betreffende jaar verzekerd van het kunnen aanschaffen van eenzelfde

product(lijn). Tevens maakt dit dat nadere offerteaanvragen interessanter zijn, gezien de omvang, voor de leveranciers. Om ervoor te zorgen dat leveranciers fabrikant onafhankelijk aanbieden, is het belangrijk dat nadere uitvragen functioneel en transparant gebeuren waarbij de deelnemer de regie voert.

Het uitvragen van een 'productmandje' wordt niet gezien als passende oplossing. De uitgevraagde producten en opgegeven prijzen zullen al snel achterhaald zijn. Daarnaast verschillen de behoeftes van de deelnemers waardoor dit heel lastig is om tot een productmand te komen.

Uit de beantwoording komt naar voren dat er een apart back-end perceel dient te komen. Reden hiervoor is dat de benodigde kennis en expertise anders is dan voor werkplek hardware. Daarnaast zullen voor dit perceel andere leveranciers in aanmerking komen voor dit perceel, die anders uitgesloten zouden worden van deelname aan de aanbesteding.

Wat betreft de looptijd, lijkt een totale maximale looptijd van 4 (2+1+1) jaar het meest geschikt. Hier hebben partijen genoeg tijd om eventuele investeringen terug te verdienen.

Een dynamisch aankoopstelsel wordt niet gezien als passende oplossing voor deze aanbesteding.

Marktconforme prijzen

13) De aanbestedende dienst wil de zekerheid dat er marktconforme prijzen gehanteerd worden voor de werkplek hardware producten gedurende de looptijd van een raamovereenkomst.

a. Hoe kijkt u hier tegenaan en op welke wijze kunnen wij de uitvraag formuleren?

b. Hoe kijkt u aan tegen het hanteren van een opslag en kortingen?

c. Welke methodiek zou u adviseren om marktconforme prijzen te garanderen?

14) Wat is uw visie op het benchmarking mechanisme zoals beschreven in hoofdstuk 2? Is benchmarking op zich een voldoende middel om marktconforme prijzen te garanderen?

Uit de marktconsultatie blijkt dat de marktpartijen het organiseren van transparante minicompetities met meerdere leveranciers zien als de systematiek om te zorgen voor marktconforme prijzen gedurende de looptijd van de raamovereenkomst. Er wordt verschillend gedacht over de noodzakelijkheid van het opnemen van opslag- of kortingspercentages in het gunningsmodel voor de raamovereenkomst.

De minicompetitie met meerdere opdrachtnemers zorgt voor een continue concurrentie per uitvraag, waarmee een benchmarksystematiek niet meer noodzakelijk is. Een benchmark kan nog wel behulpzaam zijn om de uitvoering van de raamovereenkomst te monitoren.

Contractmanagement.

15) Gezamenlijk aanbesteden met iedere deelnemer zijn eigen contract

en de wens om deelnemer overstijgende zaken centraal te organiseren? Hoe kijkt u hier tegenaan en kunt u uw visie hierop delen?

Naar centraal contractmanagement voor deelnemer overstijgende aspecten wordt overwegend positief gekeken. Deze trend wordt ook gezien bij de rijksoverheid. Daarnaast kunnen deelnemers hierbij ook van elkaar leren en informatie uitwisselen over het contract. Het sluiten van individuele contracten kan praktisch zijn gezien de verschillen in behoefte van de deelnemers. Om meer rendement te halen uit centraal contractmanagement wordt geadviseerd om een raamovereenkomst voor alle deelnemers aan te gaan en per minicompetitie gezamenlijk een uitvraag te doen om daarmee volumevoordeel te bereiken. Echter is in de huidige structuur BIJ12 een uitvoeringsorganisatie, die niet gemachtigd is om contracten af te sluiten namens andere deelnemers.

Maatschappelijk verantwoord inkopen

De provincies vinden Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI) belangrijk. De provincies hebben in 2016 het Manifest MVI ondertekend. In het Manifest, geïnitieerd door de Rijksoverheid, is op hoofdlijnen aangegeven wat de gedeelde ambities van de gemeenten, waterschappen en provincies zijn met betrekking tot MVI.

16) Welke mogelijkheden met betrekking tot social return/MVI ziet u momenteel binnen de opdracht?

17) Wat is uw toekomstvisie met betrekking tot social return/MVI binnen de opdracht?

18) Zijn er nog andere relevante zaken die u de aanbestedende dienst wilt meegeven in het kader van de beoogde aanbesteding van werkplek hardware?

MVI krijgt in toenemende mate een grotere rol bij IT contracten zeker als het gaat om duurzaamheidsaspecten. Belangrijk daarbij is om eisen en criteria objectief en transparant te formuleren, zodat de concurrentie hierdoor niet wordt verstoord. Het stellen van een bepaalde eis kan namelijk tot gevolg hebben dat een bepaalde partij niet meer kan aanbieden, omdat een partij zich anders presenteert of rapporteert. De markt adviseert om over het algemeen 5% Social Return over de loonsom van het dienstencomponent of anders 5% van de omzet van het dienstencomponent te berekenen.

Wat betreft vraag 18 zijn de relevante zaken die hier naar voren zijn gekomen verwerkt in het verslag.