

Marktconsultatiedocument Strategische IV/ICT adviesdiensten en implementatie ondersteuning

Nederlands Instituut Publieke Veiligheid
Kemperbergerweg 783
6816 RW Arnhem
www.nipv.nl
info@nipv.nl
06-51113000

Referentie: NIPV-2024-03449

Colofon

Opdrachtgever:	Het NIPV
Contactpersoon:	Giang Phan
Titel:	Marktconsultatiedocument Strategische adviesdiensten
Datum:	1 maart 2024
Status:	Definitief
Versie:	1.0
Projectleider:	Josien Oosterhoff

Voorwoord

Geachte heer/mevrouw,

Het Nederlands Instituut Publieke Veiligheid (hierna: het NIPV) is voornemens om strategische adviesdiensten aan te besteden die het NIPV helpen om voortdurend in te kunnen spelen op veranderende omgevingen, vernieuwende technologieën en veranderingen in bedrijfsprocessen die zich, onder andere door de in gang gezette digitalisering, aandienen.

Het NIPV beoogt hierbij een raamovereenkomst af te sluiten met meerdere partijen waardoor in een relatief korte doorlooptijd op maat (strategisch) advies ingewonnen kan worden. Op dit moment zijn hier geen overeenkomsten voor afgesloten.

Binnen de scope van de opdracht vallen vraagstukken die betrekking hebben op (toekomstige) ontwikkelingen/kantelingen en eventuele transitie van de organisatie binnen een domein van ICT en/of Informatievoorziening (IV). Dit kan ook gaan over het adviseren over de aanpak van de verandering en/of het begeleiden daarvan. Om een goed klantgebonden advies te kunnen geven, is brede (voor)kennis over ontwikkelingen in het relevante ICT/IV-domein noodzakelijk en/of zeer gewenst.

Ook in scope vallen strategische adviesvraagstukken die betrekking hebben op een toekomstvisie die ten dienste staat van strategische keuzes die invloed hebben op onderdelen van, dan wel op de hele organisatie. Daarnaast wil het NIPV ook advies over en ondersteuning bij een implementatie, die volgt uit een uitgebracht strategisch advies, kunnen verkrijgen.

Strategisch advies kenmerkt zich binnen deze opdracht door een primaire focus op:

- het helder hebben of maken van het beoogde doel;
- de mogelijke manieren om dat doel te bereiken;
- de effecten en gevolgen van de diverse mogelijke manieren om het doel te bereiken;
- een keuze uit de diverse mogelijkheden, zowel op basis van de (gepercipieerde) wensen van de opdrachtgever, als het eigen deskundigenoordeel rond kwaliteit, maatschappelijke waarde, risico's et cetera;
- Een roadmap of stappenplan voor de implementatie van de gekozen oplossingsrichting.

De opdracht IV/ICT adviesdiensten heeft voornamelijk betrekking op de volgende adviesgebieden:

1. Strategische IV/ICT vraagstukken waaronder digitale strategie, sourcing/hostingstrategie en portfoliomanagement;
2. IV-Organisatieontwerp en inrichting waaronder governance en in- of outsourcing;
3. Kwaliteit- en risicomanagement waaronder informatiebeveiliging en continuïteitsmanagement;
4. Inrichting IV-dienstverlening;
5. Innovatie, waaronder proces-, IV-technisch en beleidsinnovatie;

6. Data analytics waaronder customer en business intelligence;
7. Data governance en beheer;
8. Positionering, public relations en samenwerking op het gebied van IV/ICT diensten.

De volgende diensten hangen samen met de opdracht, maar behoren niet tot de scope van de opdracht:

- De inzet/inhuur van externen die onder leiding en toezicht van het NIPV werkzaamheden uitvoeren;
- Niet- IV/ICT gerelateerde adviesdiensten. Dit betreffen overige adviesdiensten;
- Leveren ICT-producten (hardware/software).

De contracteigenaar van de opdracht is het Centrum Ondersteuning Landelijke Slagkracht (COLS) en de eindgebruikers van de te sluiten raamovereenkomsten zijn alle afdelingen van het NIPV. Alle afdelingen binnen het NIPV kunnen dus gebruik maken van deze raamcontracten.

Mogelijke opdrachten

Om een beeld te geven van de breedte van de reikwijdte van mogelijke opdrachten zijn hieronder enkele voorbeelden opgenomen. Deze voorbeelden zijn niet limitatief, maar illustratief en richtinggevend bedoeld.

- Een onderzoek om uit te werken wat de consequenties zijn van 24/7-beheer.
- Het inrichten van een klantportaal voor goede afhandeling van klantvragen.
- Inkoop en inrichting van een test- en ontwikkel omgeving voor innovaties waar o.a. leveranciers en veiligheidsregio's producten kunnen testen en ontwikkelen.
- Een roadmap voor de doorontwikkeling van het dataplatform van het NIPV.
- Advies over de inrichting van de informatieketens van het NIPV, het delen van data, regie op data van het NIPV, integriteit, transparantie en uitlegbaarheid van informatie, b.v. door gebruik van algoritmes/ AI.
- Advisering over grootschalige dataopslag en gebruik i.r.t. archivering, datamigratie, cloud strategie (o.a. t.b.v. onderzoek).
- Richting geven aan ICT/IV-werkgeverschap van het NIPV en/of haar klanten;
- Vormgeven van kennismanagement, opbouw en behoud van kennis en kunde, gebruik en inrichting van functionele I-communities.
- Uitvoeren van haalbaarheidsstudies, opstellen van businesscases, leveren van contra-expertises en het geven van second opinions.

Deze marktconsultatie wordt ingezet ter voorbereiding van één of meerdere aanbestedingen of, indien passend, een eventuele percelenindeling en zal een belangrijke bijdrage leveren voor de keuzes die dienen te worden gemaakt, ook ten aanzien van de scope.

Om te bepalen wat de best passende aanpak is om deze diensten in de markt te zetten, organiseert het NIPV een marktconsultatie. Het NIPV wil graag geheel vrijblijvend en zonder verplichtingen horen hoe uw bedrijf een bijdrage kan leveren aan deze dienstverlening.

Inhoud

1	Inleiding	5
1.1	Algemene informatie NIPV	5
1.2	Huidige situatie	5
1.3	Gewenste situatie	6
1.4	Doel van de marktconsultatie	7
1.5	Verwachting deelnemende marktpartijen	7
2	Vragen	8
2.1	Vragen	8
3	Planning	10
4	Procedure marktconsultatie	11
4.1	Vorm	11
4.2	Voorbehoud	11
4.3	Contactpersoon	12

1 Inleiding

1.1 Algemene informatie het NIPV

Het Nederlands Instituut Publieke Veiligheid is een bij wet opgericht zelfstandig bestuursorgaan. De positie van het NIPV is vastgelegd in de Wet veiligheidsregio's. Het NIPV heeft een locatie in Arnhem en twee locaties in Zoetermeer. Bij het NIPV werken circa 340 medewerkers en circa 700 personen die via een vorm van externe inhuur worden ingezet.

Het NIPV is opgericht op 1 januari 2013. NIPV is het instituut van en voor de veiligheidsregio's en versterkt hen in de werkzaamheden op het terrein van de brandweezorg, rampenbestrijding en crisismanagement.

Via de Wet veiligheidsregio's zijn verschillende wettelijke taken overgeheveld naar het NIPV. In opdracht van de veiligheidsregio's voert het NIPV daarnaast gemeenschappelijke werkzaamheden voor de regio's uit. Het NIPV verzorgt ook werkzaamheden op het gebied van de publieke veiligheid voor derden.

De hoofdactiviteiten van het NIPV voor de veiligheidsregio's zijn:

- bestuurs- en directieondersteuning van de ambtelijke en bestuurlijke top;
- kennis ontwikkelen, maken en borgen voor de professional in het veld;
- opleidingen, trainingen en oefeningen voor vakbekwaam worden en blijven faciliteren en verzorgen;
- talent- en leiderschapsontwikkeling bevorderen;
- materieel voor de veiligheidsregio's verwerven, beheren en organisatorisch inbedden;
- projectmanagement en (organisatie)advies;
- het ondersteunen van de 25 veiligheidsregio's bij landelijke (Europese) aanbestedingen en bij de verdere professionalisering van het inkoopvak;
- het bieden van grip en controle op de aanbestedingstrajecten en het versterken van de kwaliteit van de aanbestedingen door kennisoverdracht;
- ontwikkeling, projecten, advies en beheer op het gebied van informatievoorziening.

Het NIPV bestaat uit verschillende organisatieonderdelen. Meer informatie treft u aan op: www.nipv.nl.

1.2 Huidige situatie

Op dit moment zijn er geen overeenkomsten afgesloten voor strategische adviesdiensten. Het NIPV is echter een unieke opdrachtgever en heeft als netwerkorganisatie en onderzoeksinstituut vele partners in de context van publieke veiligheid, brandweezorg en crisisbeheersing. Het NIPV vervult een schakelrol tussen strategie en beleid, wet en regelgeving en de praktijk. Zowel op het gebied van onderzoek en onderwijs als in het leveren van informatieproducten, -diensten en als koppelpunt voor de informatiestromen

tussen haar partners. Samenwerking met het NIPV openen daardoor nieuwe deuren in deze sector voor deelnemende leveranciers. Het NIPV is een betrouwbare, financieel gezonde opdrachtgever die verplichtingen nakomt en conform wet- en regelgeving acteert. Veel adviesopdrachten liggen in het verlengde van een vorige opdracht (bijvoorbeeld een onderzoek leidt tot een advies, wat weer leidt tot een implementatie).

De geschatte waarde van de opdracht is € 2.000.000 – 4.000.000 exclusief btw voor de duur van de raamovereenkomst van vier (4) jaar. Dit is gebaseerd op een inschatting voor de komende vier jaren. Het NIPV geeft hieronder inzicht in de uitgaven en aantallen van de komende jaren:

Inschatting af te nemen volumes Strategische adviesdiensten periode 2024-2027				
Jaartal	2024	2025	2026	2027
Uitgaven exclusief btw in €	50K- 200K per stuk	50K-200K per stuk	50K-200K per stuk	50K-200K per stuk
Aantallen Nadere opdrachten	5-8 stuks	5-8 stuks	5-8 stuks	5-8 stuks

Let op: de gegevens over de omvang van de opdracht zijn een indicatie en u kunt hier geen rechten aan ontleen.

Het is mogelijk dat de (omvang van de) opdracht wijzigt vanwege politieke, budgettaire, bestuurlijke of organisatorische ontwikkelingen binnen het NIPV. De af te sluiten raamovereenkomst tussen de opdrachtgever en opdrachtnemers kennen geen afnameverplichting.

1.3 Gewenste situatie

Het NIPV heeft de wens om met de boogde aanbesteding een raamovereenkomst af te sluiten met meerdere ondernemers voor het leveren van strategische IV/ICT adviesdiensten. Het NIPV beoogt hierbij de volgende werkwijze te hanteren.

Onder deze raamovereenkomst worden nadere opdrachten verstrekt voor het uitvoeren van strategische adviesdiensten. Deze nadere opdrachten worden in beginsel op basis van resultaatverplichting verstrekt, waarbij verkenning, analyse, aanpak, planning en de uitvoering van de nadere opdracht plaatsvindt onder verantwoordelijkheid van opdrachtnemer.

1. Opdrachtgever beschrijft de adviesbehoefte en het gewenste resultaat in een nadere offerteaanvraag en verstrekt deze aan alle opdrachtnemers.
2. Alle opdrachtnemers hebben de mogelijkheid om een zogenoemde one-pager uit te brengen. Dit is een beknopte weergave van de ideeën, relevante ervaring en inschatting van de kosten waarmee opdrachtnemers kunnen aantonen dat en hoe zij de nadere opdracht kunnen uitvoeren. Opdrachtnemers zijn niet verplicht een one-pager in te dienen.

3. Opdrachtgever beoordeelt deze one-pagers op basis van het gunningscriterium beste prijs-kwaliteitverhouding, waarbij kwaliteit zwaarder weegt dan prijs, en treedt met minimaal twee (2) opdrachtnemers nader in gesprek over de nadere offerteaanvraag.
4. Deze opdrachtnemers brengen nadere offertes uit, welke minimaal een volledige omschrijving van de verkenning, analyse, aanpak en planning van de strategische adviesdienst bevatten. Ook is de prijs onderdeel van de nadere offerte met daarin een specificatie van de totale kosten, die gebaseerd zijn op uurtarieven per adviseur en het aantal in te zetten uren.
5. Opdrachtgever gunt de nadere opdracht op basis van het gunningscriterium beste prijs-kwaliteitverhouding, waarbij kwaliteit zwaarder weegt dan prijs. Deze prijs-kwaliteit verhouding wordt per nadere opdracht vastgesteld. Het sub-gunningscriterium kwaliteit van de nadere offerte is de uitgewerkte omschrijving van de verkenning, analyse, aanpak en planning.
6. De daadwerkelijke opdrachtverstrekking vindt plaats via het purchase to pay systeem van het NIPV. De nadere opdracht wordt pas bekrachtigd als opdrachtnemer een inkooporder heeft ontvangen die betrekking heeft op de specifieke opdracht.

Het is mogelijk dat de hierboven beschreven werkwijze wijzigt in de uiteindelijke aanbestedingsstukken. U kunt hier dan ook geen rechten aan ontleen.

1.4 Doel van de marktconsultatie

Dit document heeft als doel geïnteresseerde marktpartijen inzicht te bieden in de context van de opdracht en de thema's toe te lichten die onderdeel uitmaken van de marktconsultatie.

Het doel van deze marktconsultatie is niet om een aanbod te ontvangen. Marktpartijen worden enkel gevraagd om mee te denken en kennis te delen.

In hoofdstuk 2 zijn de onderwerpen en vragen opgenomen waarop het NIPV graag input/antwoord van u ontvangt.

Met de marktconsultatie wil het NIPV een duidelijk beeld krijgen van wat de mogelijkheden en (eventuele) beperkingen zijn.

1.5 Verwachting deelnemende marktpartijen

Alle geïnteresseerde partijen wordt verzocht mee te werken aan het beantwoorden van de vragen van het NIPV.

Als richtlijn voor deze marktconsultatie wordt de Handreiking Marktconsultatie van PIANoO (Expertisecentrum Aanbesteden) gehanteerd.

2 Vragen

2.1 Vragen

De volgende vragen wenst het NIPV graag schriftelijk beantwoord te krijgen.

Alle partijen hebben hetzelfde vragen format ontvangen in het kader van deze marktconsultatie. Het kan dus zijn dat een vraag voor u niet van toepassing is. In dat geval kunt u dat als antwoord aangeven.

Vraagstelling Marktconsultatie	
1. Naam organisatie:	
2. Naam en contactgegevens contactpersoon:	
3. Wat is de grootte van uw organisatie, uitgedrukt in het aantal mensen dat u in dienst heeft?	
4. Wat is globaal de omzet van uw organisatie en wat is globaal uw marktaandeel?	
5. Zijn de beschreven adviesgebieden van de opdracht strategische adviesdiensten voor u duidelijk en gebruikelijk in de markt? Als u dit anders ziet, graag een toelichting.	
6. Welke (aanvullende) producten/diensten kunt u leveren in het kader van de aanbesteding?	
7. Bij welke organisaties levert u deze diensten? Geef hierbij een indicatie van de geleverde diensten, bijbehorende omzetten en in welke periode dit is geweest?	
8. Bent u in staat om de gevraagde dienstverlening te leveren. Alleen of in samenwerking met partners?	
9. Heeft u nog andere IV/ICT aandachtsgebieden waar evt. advies op gegeven kan worden, welke nu niet in het rijtje uit het voorwoord staan benoemd?	
10. Welke risico's ziet u bij het invullen van de gevraagde dienstverlening? Welke	

beheersmaatregelen kunt u inzetten om de risico's te mitigeren?	
11. Kunt u een toelichting geven op uw beleid t.a.v. maatschappelijk verantwoord ondernemen? Op welke aspecten raakt de uitgevraagde dienstverlening uw beleid t.a.v. maatschappelijk verantwoord ondernemen, welke bijdrage kunt u hieraan leveren?	
12. Heeft u voorstellen t.a.v. het prijsmodel voor deze aanbesteding?	
13. Welke aandachtspunten kunt u aan het NIPV meegeven om mee te nemen in deze aanbesteding? Hoe kan het NIPV deze opdracht aantrekkelijk maken voor leveranciers?	
14. Heeft u voorstellen met betrekking tot het stellen van minimumeisen?	
15. Op welk vlak onderscheidt u zich van andere marktpartijen? Denk hierbij bijvoorbeeld aan: certificeringen, breedte dienstverlening, service en ondersteuning, etc.	
16. Als kwaliteit onderdeel uitmaakt van de beoordeling, welke elementen zou u hier graag in terug willen zien? Met andere woorden: Welke gunningcriteria adviseert u het NIPV toe te passen?	
17. Bent u voornemens om in te schrijven op deze aanbesteding? Zo nee, geef dan aan waarom niet?	
18. Mocht het zo zijn dat er nog zaken zijn die in bovenstaande vragen niet naar voren zijn gekomen, maar wél belangrijk zijn om mee te nemen in deze marktconsultatie, dan kunt u deze informatie, opmerking(en) of vragen in het veld hiernaast kwijt.	

3 Planning

De marktconsultatie zal schriftelijk worden gehouden. Hiervoor heeft het NIPV de volgende planning beoogd:

	Actie	Datum
1.	Versturen marktconsultatie	Vrijdag 1 maart 2024
2.	Uiterste datum ontvangst eventuele vragen over deze marktconsultatie	Vrijdag 15 maart 2024
3.	Beantwoording vragen door het NIPV	Vrijdag 29 maart 2024
4.	Uiterste datum inleveren vragenlijst door geïnteresseerde marktpartijen	Vrijdag 19 april 2024
5.	Eventuele online gesprekken	Mei/Juni 2024

4 Procedure marktconsultatie

4.1 Vorm

Het NIPV kiest ervoor om de marktconsultatie openbaar te publiceren en de marktpartijen in eerste instantie schriftelijk te vragen om deel te nemen. Naar aanleiding van de ingezonden antwoorden op de vragen, zal hierna mogelijk nog een mondeling gesprek via online overleg worden georganiseerd indien de gegeven informatie op de marktconsultatie een verduidelijking of toelichting behoeven.

4.2 Voorbehoud

- Het NIPV vergoedt op geen enkele wijze kosten verbonden aan beantwoording van dit document of daaraan gerelateerde activiteiten. Het deelnemen aan de marktconsultatie is voor marktpartijen en het NIPV vrijblijvend.
- Partijen die deelnemen aan de marktconsultatie zullen bij de Europese aanbesteding niet bevoor- of benadeeld worden. Alle partijen zullen over dezelfde informatie beschikken. Informatie die (commercieel) vertrouwelijk is, zal niet worden opgenomen in het verslag van de marktconsultatie en de aanbestedingsstukken.
- Van de marktconsultatie wordt een verslag gemaakt. Het verslag zal deel uitmaken van de documenten die ter beschikking worden gesteld tijdens de Europese aanbesteding met inachtneming van het vertrouwelijke karakter van concurrentiegevoelige informatie.
- Deze marktconsultatie dient uitdrukkelijk niet om een voorselectie te maken van marktpartijen in het kader van een mogelijke toekomstige aanbesteding. Evenmin vindt op enige wijze uitsluiting van bij de marktconsultatie betrokken partijen plaats in een mogelijke aanbesteding.
- Het NIPV houdt zich het recht voor om geen vervolg te geven aan deze marktconsultatie of afhankelijk van de uitkomst hiervan een bij de leveranciersmarkt passende verwervingsstrategie te kiezen.
- Er kunnen noch door het project strategische adviesdiensten noch door marktpartijen rechten worden ontleend aan de ten behoeve van de marktconsultatie verstrekte informatie.
- De informatie die wordt verstrekt gedurende de marktconsultatie kan aanzienlijk afwijken van de informatie die in een later stadium wordt verstrekt ten aanzien van de aanbestedingsprocedure.
- De beantwoording van marktpartijen in deze marktconsultatie wordt eigendom van het NIPV. Het NIPV zal de verkregen informatie zorgvuldig behandelen en concurrentiegevoelige informatie vertrouwelijke behandelen.
- Het staat het NIPV vrij om de marktconsultatie – om welke reden dan ook – op ieder gewenst moment te beëindigen.
- Door deel te nemen aan de marktconsultatie geven partijen te kennen onvoorwaardelijk akkoord te zijn met deze bepalingen.

4.3 Contactpersoon

Naam: Giang Phan

Functie: Strategisch inkoper

Tijdens de marktconsultatie verloopt alle communicatie met het NIPV via bovenstaande contactpersoon. Indien er vragen of opmerkingen zijn over dit document, kunt u zich via de TenderNed berichtenmodule richten tot de contactpersoon. Eventuele aanvullingen en correcties op de marktconsultaties zullen door het NIPV worden gepubliceerd op TenderNed.