



Op maandag 29 juli heeft te Assen een informatiebijeenkomst marktconsultatie Financieel systeem plaatsgevonden. Er waren 6 marktpartijen aanwezig. Twee marktpartijen hebben een bericht van verhindering gestuurd. Gemeente Assen was vertegenwoordigd door een aantal functionele en procedurele stakeholders. Ook vanuit een door gemeente Assen geselecteerde externe advies/begeleidingspartij waren vertegenwoordigers aanwezig.

Leveranciers en gemeente Assen hebben elkaar vragen gesteld en informatie uitgewisseld m.b.t. de voorgenomen aanbesteding van het Financieel systeem.

Agendapunten

Wat is er ter sprake gekomen:

Een korte voorstelronde;

Een toelichting over de, in ontwikkeling zijnde, scope van de Opdracht;

Een toelichting op de marktconsultatieprocedure en het vervolg daarop;

Een toelichting op de praktische spelregels van de informatiesessie;

Vragen en antwoorden discussie.

Inleiding functionele en procedure uitgangspunten

Belangrijke pijlers van gemeente Assen die centraal staan binnen de doel- en rechtmatigheid van de verwerving zijn o.a.:

- Wendbaar en toekomstvastigheid: Perspectief naar de toekomst is om mee te kunnen bewegen met de ontwikkelingen.
- Efficiency: Veel werk wordt handmatig gedaan op het moment. Uit het stukje processen valt nog veel te halen.

Zie ook het marktconsultatiedocument.

Hierna volgen vragen en beknopt samengevatte antwoorden veelal na discussie tot stand gekomen.

De zwarte tekst betreft de reactie van de marktpartijen.

De blauwe tekst betreft de vragen en opmerkingen van de gemeente Assen.

De verslaglegging heeft geen formeel karakter en is bedoeld als globale weergave van de informatiebijeenkomst.

Samenwerking

- De vraag luidde of wij ook voor andere deelgemeenten de administratie doen?
Dit is niet het geval, maar dat een deel van de administratie van Assen wel is ondergebracht bij samenwerkingsverbanden.

Scope

- De vraag ging over de betrokkenheid van de projecten - functionaliteit in de aanbesteding.
Het is thans buiten de scope van de aanbesteding maar gemeente Assen wil wel weten wat er voor oplossing voor is.



Inkoopproces en presentatie

Zie bijgesloten PowerPoint presentatie.

- De gestelde vraag luidde hoeveel tijd marktconsultatiepartijen krijgen voor de presentatie. Niet alle marktpartijen waren het met elkaar eens. Een tot vier uur om (alle) punten te kunnen behandelen werd bediscussieerd. Met name over wat binnen en buiten de scope alsmede de gewenste diepgang zit is mede- bepalend.
- Leveranciers geven aan dat ze graag de rollen van de aanwezigen van gemeente Assen weten voordat ze een presentatie komen geven. Er is ook een suggestie gedaan om management van de gemeente Assen te betrekken bij de presentaties. Ook de twee thans geplande dagen voor de presentaties in één week lijkt voor marktpartijen op voorhand niet haalbaar.
[Details hierover vanuit de gemeente Assen zullen later met de marktpartijen worden gedeeld.](#)
- De vraag luidde of er met een prijsplafond wordt gewerkt. Het advies is om dit niet te doen omdat het een deel van de markt op voorhand uitsluit. Het voorkomt ook een prijstraject in plaats van een kwaliteitstraject. [We gaan zorgvuldig om met deze vraag. Momenteel wordt dit verder uitgewerkt in de inkoopstrategie.](#)

Architectuurplaat financieel systeem

- Is er nagedacht over wat gemeente Assen wil met de koppelingen.
[Werken onder architectuur is een strategisch uitgangspunt van de gemeente Assen. Om deze reden is tijdens de consultatie gevraagd of leveranciers hier een beeld bij hebben. De gemeente Assen wil ontzorgd worden \(SaaS-applicatie\).](#)
- Een ESB is voor gemeente Assen niet uitgesloten. Hiervoor worden de leveranciers ook gevraagd naar hun mening.
Wel moet hiervoor goed duidelijk zijn wat met SaaS (definitie) bedoeld wordt.
[Complexiteitsreductie hangt boven de architectuurplaat. Hieronder valt ook de vraag wat binnen en buiten de scope kan. Dus de vraag aan leveranciers is om te kijken wat hier wel beter aan gedaan kan worden.](#)
- Er wordt gesuggereerd dat het raadzaam is het gefaseerd toevoegen van modules.
[Er moet gekeken worden naar de kern, en aanvullend naar mogelijke opties de komende jaren. Je hoeft deze dingen dan later niet meer aan te besteden als je die nu in je contract opneemt.](#)
- Er zijn veel interfaces te zien in de architectuurplaat, het advies is om hier zo min mogelijk mee te werken.
[Er moet ook gekeken worden naar de integraties en communicatie met verschillende gemeentelijke taken en processen.](#)
[De gemeente Assen wil graag hulp bij het omliggende gebied. De vraag is of leveranciers een roadmap kunnen schetsen, dus hoe makkelijk Assen dingen bij de leverancier kan afnemen en eigen/huidige gebruikte applicaties kan uitfasen. De vraag hierbij is of leveranciers kunnen aangeven wat ze nodig hebben van Assen zodat ze een goed project kunnen draaien bij de leverancier. Ook kijkend naar de datum van de live-gang, de vraag is of dit voor de leveranciers realistisch is i.v.m. eigen drukte.](#)



Common Ground

- In hoeverre speelt Common Ground een rol bij leveranciers en wat hun beeld hiervan is.
Het is het een interessant gedachtegoed om data te hergebruiken (efficiency en data management). M.b.t. archivering mogelijk haken en ogen in het gebruiken van data door het te halen uit een ESB maar het niet op te slaan in de eigen applicatie.
Er zijn Opdrachtgevers die van hun ESB af willen en dit kan worden aangeboden als integraal onderdeel van de oplossing. Als je dit uitvraagt kan je vragen naar een integratie laag. Het hangt er dus sterk van af wat je hebt en wat je uitvraagt. Gaan voor een integratie laag meenemen, in relatie tot toekomstbestendigheid.
- De gemeente Assen is nog opzoek. Wij zoeken naar 'als je ons neemt, dan hebben wij een ESB', of 'dan moet er een integratie klaarliggen'.
Advies 'altijd een centrale plek waar alles in- en uit kan gaan'.
- Kunnen leveranciers in de marktconsultatie aangeven in hoeverre ze in de toekomst op Common Ground kunnen inspelen.
Ook is dit een aspect van de uitvraag marktconsultatie, dit kan.

Rapportage

- Loopt de IV3 rapportage nu via Cognos?
Ja, via Cognos in combinatie met Excel. Er zit nog veel handmatig werk in. De huidige inrichting van de administratie voldoet niet aan de IV3 eisen waardoor extracomptabele handelingen benodigd zijn.
Er wordt aangegeven dat een rapportage oplossing niet weg te denken is als je met zoveel systemen werkt. Dit is gebruikelijk in de markt.
- Eisen
Marktpartijen geven aan dat je als gemeente niet te veel eisen moet stellen. Het is de vraag in hoeverre een eis/wens wordt beantwoordt met 'nee', vanuit de leverancier zou het namelijk onlogisch zijn om dit te reageren. Je ligt er dan uit. Ook zit er een interpretatie risico aan de eis stellen als een gesloten vraag. Het voorbeeld van de wensen/eisen lijst van gemeente Leiden werd genoemd, deze is schijnbaar goed. Cruciale dingen vanuit gemeente Assen zouden verwoord moeten worden als open vraag geven de partijen aan. Dit kan je onderdeel laten uitmaken van de presentatie (in de aanbestedingsfase). Hierdoor wordt subjectiviteit eruit gehaald. Als het een vraag is die niet door subjectiviteit wordt beïnvloed dan kan het een vinklijstje (ja/nee) zijn.
- Niet boven de 250 eisen komen is het advies. Ook werd het advies gegeven een vergelijking te doen met andere aanbestedingen. (gemeenten van gelijke grootte).

AI

- Hoe zit het met AI en speelt dit al een rol speelt in de financiële systemen.
Er werd aangegeven dat dit zeker het geval is met name voor publieke klanten. De kritische vraag is gesteld hoe je AI kan inzetten als de definitie van SaaS niet helder is. Er moet ook duidelijk worden gemaakt wat wordt verstaan onder AI. Bijvoorbeeld het makkelijk kunnen navigeren binnen een systeem is ook AI en wordt hierdoor dus vaak toegepast.



- Het advies wordt gegeven dat de gemeente Assen moet onderzoeken hoe de techniek bepaalde dingen automatiseert waar gemeente Assen 'handwerk' toepast.

GIBIT 2023

- [Is GIBIT 2023 een probleem voor de marktpartijen.](#)

Vragen hierover kosten marktpartijen en de gemeente veel tijd. Je kan het antwoord altijd kopiëren van de andere gemeenten.

- Advies is om naar de opleggers van de GIBIT te kijken, die brengen de voorwaarden in balans. Voor 2020 is deze er wel, voor 2023 niet. Als je de oplegger aanpast naar de situatie hebben leveranciers geen probleem met de GIBIT. Ook hierbij het advies om de overeenkomst/contracten- generator te gebruiken in verband met proportionaliteit. Dit is de manier om de GIBIT uit te vragen.

[De gemeente Assen wil standaarden hebben in de contracten](#) en de leverancier wil iets wat ook passend en realistisch is.

- Suggestie wordt gedaan een standaardlijst met GIBIT vragen bij te voegen. Dus; GIBIT in de onderhandelingen van het contract en niet vooraf betrekken. Dus zeggen: dit is een uitgangspunt en wordt later gefinetuned. Je moet eerst kijken welke partij het beste past, daarna kijken of je aan de hand van de GIBIT een selectie kan maken. Kijken naar marktconsultatie van gemeente Haarlem.

[Let op; niet toepasbaar i.v.m. transparantie gelijk speelveld,](#)

SaaS

- Wat valt onder de definitie 'SaaS laten we even open'. In de uitvraag moet duidelijk zijn wat Assen nu wil en wat op de langere termijn; hoe past dat in die techniek? SaaS, hosting of hoe je het noemt maakt niet uit maar wat verwacht Assen en wat brengt dit aan toekomstbestendigheid? Als je Coda bijvoorbeeld gaat hosten, is dit dan een SaaS oplossing (waarschijnlijk niet).
- Wie onderhoudt het qua technisch beheer en beschikbaarheid in het systeem? De software leverancier stelt de SaaS applicatie ter beschikking en is verantwoordelijk voor de uptime. 'de leverancier is verantwoordelijk', hierbij zijn er wel meerdere leveranciers dus wie is dan verantwoordelijk?
- SaaS in combinatie met de looptijd van een contract werd besproken. De SaaS-dienst is altijd up-to-date (hoef je niet te vervangen). Waarom zou je dan na een aantal jaar opzoek gaan naar een nieuw contract/partner? Een voorbeeld hiervan is een vast contract voor een aantal jaren, waarbij je bijvoorbeeld telkens na afloop van een periode opnieuw kunt beslissen wat je doet.

[Een en ander moet voldoen aan de Aanbestedingswet.](#)

Openbaar/niet-openbaar

- [Wat is het advies om de aanbesteding openbaar of niet openbaar?](#)

- Een niet-openbare aanbesteding vergroot de kans en de toewijding van een leverancier
- Een openbare aanbesteding is in de markt regulier. Niet-openbaar doe je vaak als je veel inschrijvers verwacht. Voor een financieel systeem zijn er niet zo veel. Als je de eisen en wensen uitvraagt komt daar vanzelf een selectie uit. Bij een grote gemeente zijn er vaak meer Inschrijvers en bij een kleine minder.
- Er wordt ook gesteld dat dit juist andersom is omdat grotere gemeenten meer eisen hebben.



- Advies is dat je duidelijk moet hebben wat je zoekt. Vanuit de leverancier geloof je dat je een match hebt anders meld je je niet aan; dus dan is de vorm niet belangrijk.

Meerdere aanbiedingen

- Is er kans op meerdere aanbiedingen van dezelfde (fabrikant) oplossing. Dus vanuit meerdere System integrators/implementatiepartijen.

Dit kan, marktpartijen krijgen een gelijke prijsquote vanuit fabrikant is dus inkoopprijs voor marktpartijen. Het verschil zit hem in de manier van implementatie, beheer en hosting.

Derde partij

- Vindt er combinatievorming plaats, dus of leveranciers alles zelfstandig kunnen of dat er met derde partijen wordt gewerkt.

Wanneer er specialisatie nodig is, ligt aan de eisen. Bij bijvoorbeeld een gemeente als klant is er sprake van een samenwerking.

Toevoegingen

- Er is helderheid gewenst is over modules bijvoorbeeld (inkoop, verkoop, facturatie, projectadministratie). Dit heeft effect, veel vastleggingen moeten uit sub-administraties komen. Als je een SaaS-oplossing wil en je denkt aan een ERP oplossing dan heb je veel afhankelijkheden van sub-administraties. Dus denk na wat wordt uitgevraagd: een financieel boekhoudadministratie kan door veel partijen worden aangeboden. Veel aansluitingen wil je voorkomen met nog meer interfaces. De aanvraag moet samenhang met elkaar hebben.
- Een compensatie voor marktpartijen in de marktverkenningfase of in de aanbestedingsfase bij geen gunning is niet aan de orde.
- Marktpartijen bepalen of ze zich inschrijven aan de hand van de eisen en wensen en tijd om te antwoorden op de vragen.

Er wordt afgesloten waarbij een ieder hartelijk bedankt wordt voor de open discussie en daarbij de oproep om vragen te stellen via de TenderNed berichtenmodule.