



Onderwerp Marktconsultatie contractbeheer en – managementsysteem

Inleiding

Gemeente Haarlem heeft de ambitie uitgesproken om het proces van contractbeheer en contractmanagement verder te professionaliseren. De optimalisatie van het proces contractbeheer wordt momenteel opgepakt en organisatorisch worden verbeteringen doorgevoerd om verdere professionalisering te kunnen realiseren. Gelijktijdig wordt onderzocht met welke informatievoorziening (lees: applicatie(s)) het contractbeheer en contractmanagement (en eventuele aanpalende aken zoals inkoop en bestellen en betalen) het beste ondersteund kan worden.

De ambitie is om voor de gemeente Haarlem een toekomstbestendige, toekomstgerichte, flexibele en gebruikersvriendelijke contractbeheer en –management applicatie te realiseren, waarin medewerkers optimaal kunnen werken, die ondersteunend is aan de professionalisering van het contractbeheer en contractmanagement.

Hiervoor is een project opgestart en het projectteam heeft als doelstelling om te komen tot een breed gedragen advies aan de directie hoe op korte termijn te komen tot verbetering van de ICT-technische ondersteuning van het contractbeheer en contractmanagement. In H2 2021 zijn marktpartijen geconsulteerd. Het doel van de marktconsultatie is om inzicht te krijgen in wat leveranciers van een contractbeheer en contractmanagementsysteem aanbieden en in hoeverre dit aansluit op de wensen van de gemeente.

Zes partijen zijn uitgenodigd om aan de hand van een door het projectteam opgestelde scenario's hun oplossing te laten zien. Daarnaast zijn schriftelijke vragen gesteld. Hieronder volgt een verslag op hoofdlijnen.

Algemeen

Zes leveranciers hebben de uitnodiging geaccepteerd en de presentaties hebben plaatsgevonden in H2 2021. Het projectteam is positief over de oplossingen die de leveranciers bieden.

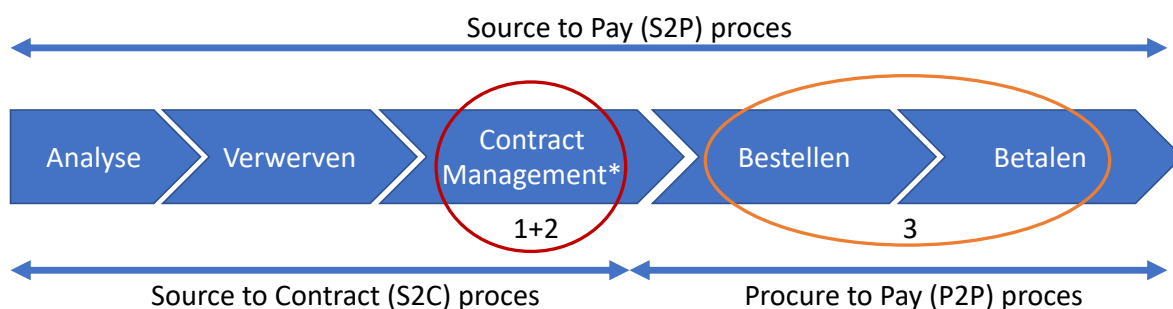
De marktconsultatie is uitgevoerd aan de hand van een aantal realistische scenario's waarbij voor ieder scenario een aanbieder is aangezocht om mee van gedachten te wisselen. De scenario's zijn ontstaan na gesprekken met adviseurs en deskresearch. Daar kwam uit naar voren dat er verschillende benaderingen mogelijk waren namelijk:

1. Contractbeheer applicaties
2. Contractmanagement applicaties
3. Aanbestedingsplatforms
4. Inkoop Suites
5. ERP systemen



Dit levert in principe vijf scenario's op waarbij de gemeente dan ook nog uit zouden kunnen gaan van niet een gemeente-brede applicaties, maar meerdere, verschillende contractbeheerapplicaties per domein bijvoorbeeld waarbij er dan een consolidatie op geaggregeerd niveau in een BI-tool (bijv. Qlick-view) zou kunnen plaatsvinden en/of via synchronisatie via RPA zou kunnen plaatsvinden.

De aanbieders hebben van tevoren een vragenlijst ontvangen en deze ingevuld. Daarna zijn er interviews met presentaties en demonstraties van de applicaties geweest. We zijn bij de opzet van de verschillende scenario's uitgegaan van het volgende proces met de bijbehorende benamingen:



**Onder contractmanagement valt in dit plaatsje ook contractbeheer en leveranciersmanagement. Soms noemt men dit CLM; Contract Lifecycle Management*

Aan de hand van dit model zijn er verschillende processtappen te definiëren voor Haarlem:

1. **Analyse:** de eventuele aanschaf van spend management applicaties; dit valt **buiten de scope** van de opdracht.
2. **Verwerven:** Haarlem beschikt al over een aanbestedingsapplicatie. Dit valt **buiten de scope** voor zover het aanbestedingen betreft.
3. **Contractmanagement:** Dit wordt hier gebruikt als een containerbegrip waar ook contractbeheer en leveranciersmanagement onder vallen. Dit valt **binnen de scope** van de opdracht.
4. **Bestellen:** Haarlem maakt vooralsnog geen gebruik van een bestelapplicatie. Dit valt **buiten de scope** van deze opdracht.
5. **Betalen:** Haarlem maakt gebruik van het registreren van verplichtingen via een inkooporder, automatisch factuur-scannen en het koppelen van facturen aan de inkooporders in het financieel systeem (GFS). Er is een koppeling aanwezig met Verseon om het totale inzicht te bieden in de uitnutting van een contract: contractwaarde, aangegane verplichting en ontvangen facturen. Dit valt **buiten de scope** van deze opdracht.



Uitgangspunten

De projectgroep heeft aan de hand van de marktconsultatie een aantal uitgangspunten gedistilleerd:

- Kies een contractbeheerapplicatie die ook een volwaardig contractmanagementapplicatie is.
- Zorg dat deze applicatie minimaal de behoeften vervuld van de afdeling met de meest complexe werkzaamheden.
- Zorg ervoor dat de applicatie maatwerk kan leveren voor afdelingen met verschillende behoeften bijvoorbeeld met verschillende contractkaarten.
- Zorg ervoor dat de applicatie koppelbaar is aan zowel aanpalende applicaties uit het gehele ketenproces Source to Pay , zoals een aanbestedingsapplicatie aan de ene kant en een bestel- en betaalsysteem aan de andere kant van dat proces. Ook koppelbaarheid met de huidige legacy systemen is van groot belang.
- Zorg ervoor dat er zo min mogelijk dubbel werk gedaan wordt, waarbij er dezelfde informatie in verschillende systemen dient te worden ingevoerd.

Implementatie

Uit de marktconsultatie blijkt dat we rekening moeten houden met een implementatietermijn uiteenlopend van minimaal 9 tot maximaal 26 weken.

Een belangrijk element is het migratietraject. In de markt is voldoende ervaring aanwezig om ons te ondersteunen en te ontzorgen. Leveranciers zijn in staat mee te denken over het opstellen, plannen en uitvoeren van een migratietraject. Wel is het belangrijk om verwachtingen, eisen en wensen volledig helder te hebben.

Conclusie

Naar aanleiding van onder andere de marktconsultatie heeft de projectgroep aan de directie geadviseerd om een (Europese) aanbesteding op te starten voor een gecombineerde contractbeheer- en contractmanagementapplicatie voor de gehele organisatie. In H1 2022 zal het directieteam besluiten om wel of niet de opdracht te verstrekken aan het projectteam voor de verwerving van een contractbeheer en contractmanagement applicatie.