

7-3-2025

Verslag marktconsultatie contractbeheer/
managementsysteem



Inhoud

Inleiding	3
Vragen	3
Overige punten	5
Samenvatting.....	5

Inleiding

De provincie Utrecht heeft een marktconsultatie gehouden ten behoeve van een contractmanagementsysteem. Het is de wens om het huidige contractenbeheersysteem uit te breiden naar een volwaardig contractmanagementsysteem en daarmee de afdelingen beter decentraal contractmanagement kunnen uitvoeren. Het doel van de marktconsultatie is om inzicht te krijgen in hoeverre de oplossingen in de markt aansluiten op de wensen van de provincie Utrecht.

Op 4 november zijn er 11 vragen gepubliceerd voor de marktconsultatie. De beantwoording van deze vragen heeft plaatsgevonden op 25 november 2024. Zeven leveranciers hebben gebruik gemaakt van de optie om hun oplossing toe te lichten in een presentatie. Hieronder volgt een verslag van de gestelde vragen en de conclusies die de provincie naar aanleiding van de marktconsultatie heeft kunnen stellen.

Vragen

1. In hoeverre kan uw systeem de genoemde functionaliteiten faciliteren?

Alle partijen hebben de mogelijkheid om contracten te registreren. De ene oplossing is uitgebreider dan de ander waardoor er bij enkele oplossingen meer mogelijk is in de vorm van hoeveelheid te registreren gegevens en om als functioneel beheerder zelfstandig velden toe te voegen/te beheren. Het is mogelijk om verschillende soorten overeenkomsten te registreren door middel van verschillende in te richten contractsjablonen. De wijze van visualisatie van contracten verschilt, maar dit is veelal voor latere ontwerpkeuze aanpasbaar. Alle oplossingen hebben de mogelijkheid om de contracten te exporteren naar een Excel of CSV bestand. Qua rapportagefuncties zijn er verschillende mogelijkheden die eventueel naar wens kunnen worden uitgebreid. In alle applicaties kunnen acties en taken worden toegewezen aan gebruikers waarbij er veel automatische reminders kunnen worden verstuurd.

Het blijkt dat partijen verschillende uitgangspunten hebben bij de definities van contractbeheer en -management. Daarbij is ook verschil in uitgangspunten over leveranciersmanagement en categoriemanagement.

2. Welke modules voorziet uw systeem in?

Alle partijen hebben een contractbeheermodule waarmee de basis gegevens van een contract kunnen worden geregistreerd. Meerdere benoemen contractmanagement te hebben, maar dit blijkt niet altijd contractmanagement te zijn, maar uitgebreider contractbeheerder.

In alle oplossingen kunnen documenten worden gearchiveerd. Bij verschillende oplossingen kunnen voor de archief functie ook koppelingen worden gemaakt met externe archiefsystemen.

Meerdere partijen bieden ook leveranciersmanagement aan, maar niet alle. Daarbij bieden de meesten veel aanvullende diensten zoals digitale ondertekening, documentgenerator, AI-functionaliteiten, notificaties (uitgebreid of niet) en evaluatiefuncties. Rapportage tooling is bij de meeste oplossingen mogelijk, maar bij enkele oplossingen vindt de rapportage in een aparte applicatie plaats zoals bijvoorbeeld Power BI.

3. Welke ontwikkelingen met betrekking tot functionaliteiten voorziet u voor de (nabije) toekomst?

Over het algemeen wordt voornamelijk de toevoeging van AI functionaliteiten genoemd. Hierin benoemen alle partijen die aan AI werken, dat automatisch lezen en samenvatten van de documenten (waaronder doorzoeken) een functie is welke is of wordt toegevoegd in de nabije toekomst. Enkele oplossingen maken al gebruik van AI functionaliteiten waarbij het mogelijk is om bijvoorbeeld contractsamenvattingen te genereren vanuit verschillende bronnen.

Daarnaast worden meer of uitgebreidere leveranciersmanagement functionaliteiten ook als toekomstige uitbreidingen genoemd. Bij de beantwoording van deze vraag geven de kleinere georganiseerde organisaties aan

geregeld input van klanten te gebruiken voor de doorontwikkeling van de oplossing. De grotere organisaties hebben deze optie veelal niet.

4. Welke mogelijkheden biedt uw systeem voor het integreren van verschillende API's?

Ieder systeem kan voorzien in de integratie van API, meerdere partijen hebben al standaardintegraties (koppelingen) met de grotere platformen/ERP's. Daarnaast wordt veelal genoemd dat identity acces management en Multi-factor authentication tot de mogelijkheden behoren, welke naar wens in te richten is al dan niet te creëren zijn. Alle leveranciers geven aan dat het mogelijk is om een URL/Hyperlink op te nemen in de applicatie.

5. Hoelang duurt de migratie en implementatie van het contractmanagementsysteem?

Meeste platformen beschikken over een off the shelf product welke binnen 4 – 6 weken gerealiseerd kan worden. Met name wordt genoemd door alle partijen dat er veel keuzes gemaakt dienen te worden door opdrachtgever, waardoor de implementatietijd aanzienlijk verlengd kan worden waarmee een periode van 3 - 4 maanden gebruikelijk is. Alle leveranciers geven aan dat er aparte opleidingen/trainingen kunnen worden gegeven aan onder andere de functioneel beheerders en gebruikers.

6. Hoe is het systeem voor interne en externe gebruikers ingericht (toekenning rechten)?

Hier hanteren partijen verschillende modellen voor en er is geen eenduidige antwoord op te geven. Er worden modellen met verschillende niveaus gebruikers (lees, light, expert) genoemd en ook modellen waar alles in begrepen is zonder onderscheid tussen niveaus en hoeveelheden van gebruikers. Meerdere platformen bieden ook voor leveranciers (gratis) toegang tot het (samenwerk)platform.

7. Hoe is het beheer hiervan ingericht (maximaal aantal gebruikers die leesrechten en/of schrijfrechten kunnen krijgen, hoe wordt omgegaan met wijzigingen tussentijds, etc.)

Veelal wordt dit via identity acces management geautomatiseerd en heeft opdrachtgever geen omkijken door vooraf in te stellen gebruikersgroepen en daaraan gekoppelde rechtensets.

Het toekennen van de rechten geschiedt door de functioneel beheerder van de provincie Utrecht. Alle platformen geven aan dat er geen beperking is op het aantal gebruikers en dat het aantal gebruikers tussentijds kan worden gewijzigd.

8. Wat zijn de geschatte kosten voor de implementatie van het contractmanagementsysteem en tevens voor het maandelijkse / jaarlijkse onderhoud?

Hier konden geen eenduidige antwoorden op gegeven worden. Alles staat of valt met de eisen, wensen en voorkeuren van de opdrachtgever. Een uitgangspunt is dat men verwacht dat de opdrachtwaarde onder de Europese aanbestedingsgrens zal blijven, afhankelijk van de looptijd en de opties die afgenomen worden.

9. Hoe is uw prijsmodel opgebouwd? (licenties voor leesrechten en schrijfrechten)

Dit is verschillend, van all-in, naar gespecificeerde modellen met lees, schrijf en beheerrechten.

10. Heeft u specifieke aandachtspunten (kansen, risico's) die u aan ons wilt meegeven om rekening mee te houden, ten behoeve van de aanbestedingsprocedure, scope opdracht en uitvoering opdracht?

De meeste leveranciers geven aan dat de scope van de opdracht niet te groot moet worden gemaakt. Het is verstandig om een aantal use cases van het contractmanagementproces mee te sturen met de aanbestedingsdocumenten. Er wordt aangegeven dat het belangrijk is om in de aanbesteding de visie en ambities voor de toekomst uiteen te zetten. Daarnaast moet er genoeg tijd en middelen worden vrijgemaakt voor een snelle en succesvolle implementatie.

Overige punten

Naast bovengenoemde vragen zijn er andere punten ter sprake gekomen. Zo geven alle leveranciers aan dat er automatische meldingen vanuit het systeem kunnen worden gestuurd. Dit kunnen meldingen zijn die zijn gekoppeld aan de expiratedatum van een overeenkomst, maar ook overige notificaties of evaluaties zijn in te richten.

Alle platformen bieden de mogelijkheid om contractstukken op te slaan waarbij de historie wordt gelogd. Bij veel platformen is het mogelijk om een (goedkeurings)workflow in te richten.

De meeste leveranciers bieden een platform aan waarin alle modules worden aangeboden. Enkele leveranciers geven aan dat deze modules (bijvoorbeeld voor rapportage, leveranciersmanagement, ondertekening, etc.) apart moeten worden afgenomen.

Er wordt verschillend omgegaan met kritieke prestatie indicators (KPI's). Sommige platformen ondersteunen dit niet, sommige bieden juist een hele uitgebreide manier aan waarbij de medewerker zelf meerdere gegevens kan inrichten en bij sommige oplossingen is er een mogelijkheid om een bibliotheek bij te houden waaruit de KPI's kunnen worden geselecteerd.

Samenvatting

Alle oplossingen in de markt kunnen een systeem aanbieden met functionaliteiten zoals contractregistratie, rapportage, API-integraties, documentregistraties en automatische reminders. Qua contractmanagement lopen de functionaliteiten uiteen. Daarnaast worden er verschillende definities van contractbeheer en -management, leveranciersmanagement en categoriemanagement gehanteerd.

Er zijn verscheidene mogelijkheden met betrekking tot toekennen van lees- en schrijfrechten aan de gebruikers, waarbij er veel variatie is in prijsmodellen. De oplossingen hebben een implementatietijd van zo'n twee maanden, echter wordt deze aanzienlijk verlengd zodra er maatwerk nodig is. In de aanbesteding moet de visie en ambities van de opdrachtgever duidelijk worden verwoord. Het is tevens de wens om enkele use cases mee te nemen ter illustratie. Gezien de gewenste looptijd van de nieuw af te sluiten overeenkomst, is de opdracht Europees openbaar aan te besteden de meest voor de hand liggende type procedure.