



## **Bijlage 5 – Beschrijving Aanpak t.b.v. SaaS-inkoopapplicatie**

Versie 1.0

Datum 15 april 2025  
Status Definitief

Het goed besturen van de overeenkomst en het conform verwachting uitvoeren van de dienstverlening is cruciaal voor een succesvolle samenwerking en daarmee van het welslagen van het project. Een goed onderbouwde aanpak is daarbij de basis voor een succesvolle implementatie van de Oplossing en de adoptie door de gebruikersorganisatie. De op te leveren aanpak bestaat uit de navolgende vier onderdelen:

- Projectfase: bouwblokken voor de Inrichting, Configuratie(s) en in gebruik name van de Oplossing.
- Beheerfase: continu optimaliseren van de prestaties van de Oplossing en de dienstverlening, ten behoeve van de functionaliteit, gebruikersgemak, innovatievermogen, koppelbaarheid en veiligheid van de software.
- TenderNed koppeling: Voor opdrachtgever is met name de ontwikkeling om (in de toekomst) te kunnen koppelen met TenderNed een interessante ontwikkeling.
- Samenwerking: goede invulling van het partnership tussen Opdrachtnemer, Opdrachtgever en (Eviden als de huidige) system integrator.

## **Projectfase**

De Opdrachtnemer voert de Inrichting en Configuratie(s) van de totale Oplossing uit. Vanwege de omvang en het absorptieniveau van de organisatie dient dit incrementeel te gebeuren. De volgende onderwerpen/bouwblokken dienen minimaal via een increment uitgevoerd te kunnen worden waarbij er verschillende soorten incrementen aangeboden mogen worden:

- Detaillering van de TO-BE processen van de deeloplossing voor het betreffende increment: de processen van de deeloplossing worden uitgewerkt en vertaald naar een Inrichting en Configuratie(s) van de deeloplossing in de SaaS-inkoopapplicatie in samenhang met de totale Oplossing. In deze fase wordt ook de implementatiestrategie van de deeloplossing bepaald.
- Realisatie van de Oplossing: Inrichting, Configuratie(s) en (systeem, unit) testen van de Oplossing inclusief realisatie van benodigde koppelingen.
- Uitvoeren van acceptatietesten: uitvoeren van acceptatietesten door vertegenwoordigers vanuit de gebruikersorganisatie inclusief het (technisch en functioneel) testen van koppelingen (integratie);
- Implementeren van de deeloplossing: gebruikers worden voorbereid om op de nieuwe manier te gaan werken. De (technische) go live wordt verzorgd en er vindt overdracht plaats naar beheer, dit betekent dat de afspraken rondom de beheeractiviteiten zijn gemaakt en ingericht.
- Leveren van nazorg: de support-kanalen zijn ingericht, er is follow-up van bevindingen van medewerkers, beheer is overgedragen en restpunten zijn/worden opgelost.

Het is aan Opdrachtnemer om de indeling van de incrementen voor te stellen. Indien Opdrachtnemer nog meer bouwblokken voorziet dienen deze onderbouwd in de beschrijving opgenomen te worden. In de beschrijving dient duidelijk gemaakt te worden hoe de Oplossing technisch tot stand komt en hoe de functionele Inrichting van de Oplossing tot stand komt.

De Opdrachtgever verwacht een Inrichting en Configuratie(s) van de Oplossing in overeenstemming met de eisen uit bijlage 3 - Programma van Eisen (PvE) inclusief de overeengekomen wensen. Het uitgangspunt is dat de processen volgens 'best practice' van de Oplossing worden aangeboden en nader geconfigureerd worden ten einde passend te zijn voor de Opdrachtgever. Een nadere uitwerking van deze processen zal onderdeel zijn van de realisatiefase en in samenspraak tussen Opdrachtgever, system integrator en Opdrachtnemer worden opgesteld. Hierbij is de voorkeur om vast te houden aan één (of een zeer beperkt aantal) Configuratie(s), die zal worden geïmplementeerd bij alle gebruikersgroepen binnen het departement. Er is beperkt de mogelijkheid voor afnemers bij de Opdrachtgever om binnen deze Configuratie(s) de Inrichting aan te passen, zoals bij de Inrichting van de workflow en het inrichten van specifieke functies met bijbehorende autorisatieprofielen.

Voor de Inrichting en Configuratie(s) van de Oplossing wordt een prijsopgave per increment of set aan incrementen gevraagd, welke opgenomen dient te worden in het tabblad "realisatie" van bijlage 4 - Prijzenblad. Buiten de prijsopgave vallen activiteiten ten behoeve van de business implementatie, de migratie van (Inkoop- en Contract-) dossiers en andere Additionele Diensten en Product gerelateerde Consultancy. De (verdeling van) werkzaamheden en verantwoordelijkheden tussen de system integrator (Eviden) en Opdrachtnemer staan beschreven in bijlage 6 - Dienstverlening implementatie SaaS-inkoopapplicatie.

De voorgestelde aanpak van de Opdrachtnemer vormt de basis voor de wijze waarop de realisatie wordt gemanaged en uitgevoerd. Bij de start van de Overeenkomst wordt een definitief Plan van Aanpak (PVA) opgesteld in nauw overleg tussen de system integrator, de Opdrachtnemer en de Opdrachtgever voor het gehele project. De basis van het Plan van Aanpak (PVA) is de voorgestelde aanpak door de Opdrachtnemer en het concept implementatie- en integratieplan dat wordt opgesteld door de system integrator in afstemming met de Opdrachtgever. Het Plan van Aanpak (PVA) bevat een Deel Plan van Aanpak per increment of set aan incrementen, dit Deel Plan van Aanpak (PVA) aanpak zal per increment of set aan incrementen worden gevalideerd, zodat telkens zo spoedig mogelijk gestart kan worden met de realisatie van het eerstvolgende increment.

Opdrachtgever verwacht in de aanpak een uitwerking van de Opdrachtnemer op ten minste de volgende onderwerpen.

- Hoe de scope (Programma van Eisen) en doelstellingen (Beschrijvend Document) worden gerealiseerd;
- De projectmanagementmethode en projectaanpak voor de realisatie (inclusief acceptatie) van de Oplossing;
- Projectrisico's en bijbehorende mitigerende maatregelen;
- Randvoorwaarden/uitgangspunten ten behoeve van een succesvolle realisatie;
- Beschrijving van de best practice invulling van rollen/functieprofielen die aansluiten op de persona's;
- Voorstel voor het opdelen van de totale Oplossing in deeloplossingen die incrementeel of via verschillende incrementen te realiseren zijn, waarbij onderbouwd wordt dat de incrementen tezamen de gewenste totaaloplossing vormen;
- Totale doorlooptijd realisatie van de Oplossing;
- Mijlpalen en activiteitenplanning per increment, waaruit kan worden afgeleid welke mijlpalen en activiteiten onderdeel zijn van de realisatie van het betreffende increment;
- Activiteitenplanning beschrijft welke activiteiten verzorgd moeten worden door de Opdrachtgever en welke expertise en capaciteit hiervoor benodigd is;
- Checklist en criteria die aangeven wanneer een increment als volledig beschouwd kan worden;
- Beschrijving van de wijze van opleiden & trainen van de functioneel beheerders en gebruikers van de Opdrachtgever;
- Beschrijving van het test- en acceptatieproces;
- Beschrijving van de "best practice" benadering ten aanzien van de migratie van (lopende) inkoopdossiers en contracten;
- Advies aan Opdrachtgever hoe de business implementatie van de Oplossing vorm te geven.

Daarnaast verwacht de Opdrachtgever een beschrijving van de wijze van integratie met systemen van IenW (zoals opgenomen in bijlage 3 – Programma van Eisen en bijlage 7 - Architectuurschets SaaS- inkoopapplicatie). Ten behoeve van een efficiënte procesgang dienen systemen op elkaar aan te sluiten (integratie). Tenslotte verwacht de Opdrachtgever een beschrijving van de wijze waarop AI toepassingen kunnen worden ingezet om de strategische en operationele doelstellingen te kunnen bereiken.

Deel Plan van Aanpak (PVA) bevat minimaal:

- Projectrisico's en bijbehorende mitigerende maatregelen van het betreffende increment;
- Randvoorwaarden/uitgangspunten ten behoeve van een succesvolle realisatie van het betreffende increment ;
- Beschrijving increment (deeloplossing) als onderdeel van de totale Oplossing in samenhang met andere incrementen (deeloplossingen);
- Mijlpalen en activiteitenplanning, waaruit kan worden afgeleid welke mijlpalen en activiteiten onderdeel zijn van de realisatie van het betreffende increment;
- Activiteitenplanning beschrijft welke activiteiten verzorgd moeten worden door de Opdrachtgever en welke expertise en capaciteit hiervoor benodigd is;
- Checklist en criteria die aangeven wanneer een increment als volledig beschouwd kan worden;
- Beschrijving van de wijze van opleiden & trainen van de functioneel beheerders en gebruikers van de Opdrachtgever;
- Het CV van de (beoogde) lead consultant<sup>1</sup>;
- Beschrijving van het test- en acceptatieproces.

---

<sup>1</sup> De ingediende kandidaat dient ook daadwerkelijk als lead consultant op de opdracht te worden ingezet. Uitsluitend in geval van onvoorziene omstandigheden, zoals langdurige ziekte of uitdiensttreding, kan in overleg met de opdrachtgever een gelijkwaardige vervangende kandidaat worden voorgesteld. De vervangende kandidaat dient qua kennis, ervaring en beschikbaarheid ten minste gelijkwaardig te zijn aan de oorspronkelijk voorgestelde consultant.

In uw uitwerking van de voorgestelde aanpak, maximaal 20 pagina's A4 (Lettertype Arial, lettergrootte 10 en regelafstand 1,0), dient u de bovenstaande onderwerpen per punt uit te werken. Het cv van de (beoogde) lead consultant bestaat uit maximaal 3 pagina's A4 (Lettertype Arial, lettergrootte 10 en regelafstand 1,0) en kan als apart bestand worden aangeboden.

De beoordelingscriteria voor de aanpak voor de projectfase zijn:

- De mate waarin de beantwoording ingaat op hierboven genoemde aspecten;
- De mate waarin verantwoordelijkheden van partijen terugkomen in de aanpak;
- De mate waarin de beschreven aanpak aantoont/onderbouwt dat de realisatie inclusief integratie soepel verloopt, conform planning en zonder noemenswaardige problemen of fall-back;
- De Oplossing voldoet aan alle specificaties, waarbij de incrementen tezamen invulling geven aan het volledige PvE en dat de stappen in het kader van de acceptatie met succes worden doorlopen;
- De mate waarin en wijze waarop het tijdspad en verdeling in cycli is beschreven;
- De gebruikte technologieën inclusief AI, het gebruik van standaarden en (best) practices voor koppelingen (via het integratieplatform) met SAP S/4HANA.
- De mate waarin het antwoord inhoudelijk overtuigend en relevant is.

## **Beheerfase**

Effectief beheer van de Oplossing is essentieel, omdat het helpt bij het borgen van de continuïteit van de Oplossing en daarnaast het optimaliseren van de prestaties en de functionaliteit en ook de beveiliging van de software. Dit gedeelte van de vraagstelling gaat over de 'WAT' van de beheeractiviteiten. Opdrachtgever verwacht een uitwerking van de Opdrachtnemer op ten minste de volgende onderwerpen:

- Voorgestelde maatregelen om continuïteit van dienstverlening te borgen (waar ligt de verantwoordelijkheid van de Opdrachtnemer, wat doet de Opdrachtnemer, ....);
- Strategisch plan inclusief een roadmap met betrekking tot de richting en ontwikkeling van de Oplossing, met daarin voor de komende 5 jaar de geplande nieuwe functies en updates inclusief de data/mijlpalen waarop specifieke zaken bereikt moeten zijn;
- Een beschrijving van overige (optionele) modules met een concrete opgave van mogelijke relevante functionaliteiten voor Opdrachtgever;
- Een beschrijving van de bijdrage die de Oplossing levert ten aanzien van de rechtmatigheid en doelmatigheid van de inkopen.

In uw uitwerking, maximaal 4 pagina's A4 (Lettertype Arial, lettergrootte 10 en regelafstand 1,0), dient u de bovenstaande onderwerpen per punt uit te werken.

De beoordelingscriteria voor de aanpak voor de beheerfase zijn:

- De mate waarin de beantwoording ingaat op hierboven genoemde aspecten;
- De mate waarin de beschreven aanpak aantoont/onderbouwt dat de dienstverlening ook op (middel)lange termijn is geborgd en hoe er blijvend wordt geïnvesteerd en de ontwikkeling van de Oplossing;
- De mate waarin en wijze waarop de Oplossing ondersteunt met (stuur)informatievoorzieningen;
- De mate waarin het antwoord inhoudelijk overtuigend en relevant is.

## **TenderNed koppeling**

Opdrachtgever voert veel aanbestedingen uit welke via TenderNed gepubliceerd moeten worden. Het doorlopen van het proces van aanbesteden (o.a. nota van inlichtingen, inschrijven en gunnen), gebeurt nu en zal naar huidig inzicht ook in de toekomst, via TenderNed blijven verlopen. Op dit moment vindt de informatie-uitwisseling met TenderNed handmatig plaats. Dit is een inefficiënt en een foutgevoelig proces. De wens bestaat dan ook om deze uitwisseling geautomatiseerd te kunnen uitvoeren. Deze koppeling kan een rechtstreekse koppeling zijn, of via een tussenlaag. Hoe deze koppeling technisch tot stand komt is voor Opdrachtgever minder relevant, zolang deze beheersbaar is. Vanuit TenderNed is aangegeven dat zij mee wil werken aan een toekomstige koppeling.

Opdrachtgever verwacht een uitwerking van de Opdrachtnemer op ten minste de volgende onderwerpen:

- De Opdrachtnemer beschrijft specifiek zijn visie op de gewenste koppeling tussen de Oplossing en TenderNed;
- De Opdrachtnemer beschrijft op welke manier zij wil en kan meewerken aan het realiseren van deze koppeling.

In uw uitwerking, maximaal 2 pagina's A4 (Lettertype Arial, lettergrootte 10 en regelafstand 1,0), dient u de bovenstaande onderwerpen per punt uit te werken.

De beoordelingscriteria voor de aanpak voor de koppeling met TenderNed zijn:

- De mate waarin de beschreven aanpak aantoon/onderbouwt dat de gewenste koppeling in de toekomst beschikbaar is voor Opdrachtgever;
- De mate waarin het antwoord inhoudelijk overtuigend en relevant is.

## Samenwerking

Voor het goed kunnen besturen van de Overeenkomst is een goede samenwerking tussen de betrokken partijen, Opdrachtgever, (Eviden als) de system integrator en de Opdrachtnemer van cruciaal belang. Dit gedeelte van vraagstelling gaat over de 'HOE' van de beheerfase, hoe gaat de onderlinge samenwerking efficiënt en effectief ingericht worden.

In bijlage 6 - Dienstverlening implementatie SaaS-inkoopapplicatie is de verdeling van verantwoordelijkheden en taakverdeling beschreven. De Opdrachtnemer wordt gevraagd deze naar eigen inzicht aan te scherpen en/of onderbouwd een andere taakverdeling voor te stellen. Traditionele Service Level Agreements (SLA) bevatten vaak alleen KPI's die afspraken zijn over de "harde" zijde van de samenwerking. Dit is logisch, omdat deze kant zich uitermate goed leent voor kwantitatieve normen en metingen. De werkelijke tevredenheid over de diensten wordt echter ook beleefd op menselijk niveau, op basis van gevoel over de "zachte" zijde van de samenwerking. Opdrachtgever verwacht een uitwerking van de Opdrachtnemer op ten minste de volgende onderwerpen:

- De Opdrachtnemer beschrijft haar voorstel hoe de samenwerking te besturen, hierbij ingaand op de harde kant van de samenwerking en op de menselijke kant van de samenwerking;
- De Opdrachtnemer geeft aan welke verantwoordelijkheden zij heeft;
- De Opdrachtnemer geeft duidelijk aan welke verantwoordelijkheden zij belegt bij de system integrator.

In uw uitwerking, maximaal 3 pagina's A4 (Lettertype Arial, lettergrootte 10 en regelafstand 1,0), dient u uit te werken hoe u de samenwerking wenst vorm te geven.

De beoordelingscriteria voor de aanpak voor de samenwerking zijn:

- De mate waarin de beantwoording ingaat op hierboven genoemde aspecten;
- De mate waarin de beschrijving van de samenwerking de bijdrage aantoon/onderbouwt aan het succes van het project;
- De mate waarin het antwoord inhoudelijk overtuigend en relevant is.

## Beoordeling Aanpak

Er zijn maximaal 40 punten te verdienen met de aanpak. Deze 40 punten zijn verdeeld onder vier onderdelen:

- Projectfase: Maximaal 10 punten
- Beheerfase: Maximaal 10 punten
- TenderNed koppeling: Maximaal 10 punten
- Samenwerking: Maximaal 10 punten

De beoordelingskader voor elk van dit onderdeel is als volgt:

Waardering	% van maximaal te behalen punten
Zeer goed	100
Goed	80
Voldoende	60
Matig	30
Onvoldoende	0

**Voor dit gunningscriterium moet in totaal minimaal 24 van de 40 punten worden behaald. Als de score op de aanpak lager dan 24 punten is, dan wordt uw aanbidding terzijde gelegd en leidt dit tot uitsluiting van de aanbesteding (K.O.).**

Hieronder zijn de waarderingen nader toegelicht die gebruikt zullen worden om tot de beoordeling te komen. Bij het gebruik van deze scores baseren beoordelaars hun feedback op concrete bewijzen en duidelijke voorbeelden uit de aanpak, zodat een gefundeerde beoordeling wordt gegeven.

### **Toelichting waarderingen**

Zeer goed

Toelichting: Het plan overtreft de vereisten aanzienlijk met innovatieve benaderingen voor de implementatie van de Oplossing. Het bevat unieke, creatieve oplossingen die op de gevraagde punten zoals de migratie van contractdossiers, de gebruikersbeleving, een succesvolle in gebruik name, bijdrage vanuit de standaardoplossing om doelstellingen te bereiken, continuïteit, samenwerking en de realisatie van koppelingen significant verbeteren.  
Uitleg voor beoordelaars: Identificeer specifieke elementen in het plan die aantonen dat het verder gaat dan de standaardaanpak, inclusief bewijs van hoe deze elementen concrete voordelen opleveren voor de organisatie.

Goed

Toelichting: Dit plan biedt solide oplossingen die de standaardvereisten overtreffen, met duidelijke voordelen voor de organisatie. Het toont een goed begrip van de behoeften van de organisatie en biedt effectieve strategieën voor zaken als gebruikersadoptie, systeemintegratie, continuïteit, samenwerking en in gebruik name.  
Uitleg voor beoordelaars: Beoordeel of het plan realistisch en goed onderbouwd is, met duidelijke stappen en strategieën die de kans op een succesvolle implementatie vergroten.

Voldoende

Toelichting: Het plan voldoet aan de basisvereisten voor de implementatie van de Oplossing en biedt enkele voordelen, maar zonder significant innovatieve aspecten. Alle benoemde onderwerpen komen aan bod, maar het kan zijn dat het plan sommige gebieden, zoals gebruikerstraining, de samenwerking of systeemintegratie, slechts oppervlakkig behandelt.  
Uitleg voor beoordelaars: Focus op het identificeren van gebieden waar het plan adequaat presteert, evenals gebieden waar het tekortschiet in het bieden van extra waarde of het adresseren van potentiële uitdagingen.

Matig

Toelichting: Het plan doet net genoeg om aan de minimale vereisten te voldoen, maar laat geen ambitie zien om verder te gaan. Het kan een gebrek aan gedetailleerde planning of inzicht tonen in hoe de Oplossing de gebruikerservaring of adoptie zal verbeteren of hoe de continuïteit van de dienstverlening is geborgd.  
Uitleg voor beoordelaars: Beoordeel kritisch of het plan voldoende is om de doelstellingen te bereiken, en identificeer eventueel gebrek aan inzichten die bijdragen aan het succes van het project.

Onvoldoende

Toelichting: Dit plan bevat geen aanpak op de gevraagde onderwerpen en/of bevat aanzienlijke tekortkomingen of introduceert significante risico's, zoals een gebrek aan begrip van de technische vereisten, onrealistische tijdlijnen, of onvoldoende risicomanagement. Het kan fundamentele aspecten van de implementatie, zoals bijvoorbeeld koppeling met bestaande systemen, negeren.  
Uitleg voor beoordelaars: Wijs op specifieke tekortkomingen of risico's in het plan en leg uit waarom deze het project waarschijnlijk zullen hinderen of mislukken.