



Rijksinkoop samenwerking
Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Verslag

Rijksinkoop samenwerking

Bezoekadres

Rijkskantoor Beatrixpark
Wilhelmina van Pruisenweg 52
2595 AN Den Haag

Postbus 20011
2500 EA Den Haag

Marktconsultatieverslag

Gegevens Marktconsultatie en Aanbestedende Dienst	
Titel	Marktconsultatie Dienst BBO (Berichtenbox voor Burgers en Ondernemers)
Opdrachtgever	Het ministerie van van Binnenlandse zaken en Koninkrijkrelaties Logius
Kenmerk	201865002.084.018
Inkoopadviseur	Roy de Nas
Datum	29 oktober 2025

Hieronder vindt u het antwoordblad behorende bij de Marktconsultatie Dienst BBO (Berichtenbox voor Burgers en Ondernemers) voor Logius. Wij willen u vragen om de antwoorden op de vragen concreet en compact te houden (SMART). De vragen staan geformuleerd in hoofdstuk 4.

Vragen over de opdracht van opdrachtgever

Team as a Service (TaaS)

Vraag#	Antwoord (deze kolom dient de Ondernemer in te vullen)
01	Wat is uw definitie van TaaS?
Antw. #01	Team as a Service (TaaS) is een resultaatgerichte dienst waarbij één of meerdere multidisciplinaire teams volledig door de leverancier worden ingericht, beheerd en doorontwikkeld. In tegenstelling tot traditionele inhuur (individuele capaciteit), draait TaaS om team-output en toegevoegde waarde op lange termijn. Belangrijkste kenmerken: • Resultaatgericht: focus op output (zoals productiviteit, kwaliteit, klanttevredenheid) én outcome (businessdoelstellingen). • Ontzorging opdrachtgever: leverancier regelt samenstelling, HR-management, coaching, kennisborging en continuïteit. • Flexibel en schaalbaar: vaste kern gecombineerd met specialistische rollen die naar behoefte worden opgeschaald. • Volledige integratie: teams werken volgens de processen van de opdrachtgever en functioneren als onderdeel van diens organisatie. • Innovatie en optimalisatie: inzet van moderne tooling en automatisering om productiviteit en kwaliteit te verhogen. • Partnership: nadruk op samenwerking, transparantie en duidelijke prestatieafspraken. Soms wordt hiervoor ook de term High-Performance Team (HPT) gebruikt: een hybride team dat optimaal is samengesteld uit klant- en leveranciersmedewerkers, binnen een Agile-context, met duidelijke afspraken over samenwerking en verantwoordelijkheid. Kortom: TaaS biedt organisaties complete, zelfsturende teams die verantwoordelijkheid dragen voor het realiseren van afgesproken resultaten, terwijl de leverancier zorgt voor continuïteit, kwaliteit en doorontwikkeling.

02	Begrijpt u de interpretatie van TaaS door Logius? Waar ziet u een eventueel verschil?
Antw. #02	Logius ziet TaaS als een vorm van (gedeeltelijke) outsourcing waarbij de leverancier een specialistisch team levert dat end-to-end verantwoordelijk is voor het afgesproken resultaat. De opdrachtgever stuurt op het <i>wat</i>, terwijl de opdrachtnemer verantwoordelijk is voor het <i>hoe</i>. Leveranciers onderschrijven deze visie grotendeels en benadrukken: • TaaS is meer dan inhuur: het draait om prestatiegerichte dienstverlening en teamverantwoordelijkheid. • Succes vereist duidelijke governance, goede samenwerking en heldere rolverdeling (bijv. PO bij opdrachtgever of leverancier). • TaaS moet flexibiliteit, wendbaarheid en innovatie bieden, met ruimte voor aanpassing van samenstelling en werkwijze naarmate vertrouwen groeit. • Verschillen zitten vooral in terminologie: sommige leveranciers spreken liever van High-Performance Teams (HPT) om verwarring met andere XaaS-modellen te vermijden. Kortom: beide partijen delen de kernprincipes (resultaatverantwoordelijkheid, integratie in klantcontext, multidisciplinaire teams), maar leggen verschillende accenten op de invulling van rollen, mate van flexibiliteit en de terminologie.

03	Welke verschillen ziet u ten opzichte van een Managed Service en ten opzichte van Inhuur?
Antw. #03	• Inhuur: gericht op individuele capaciteit. De opdrachtgever is verantwoordelijk voor aansturing en resultaat; leverancier levert enkel mensen. • Managed Service: leverancier is volledig verantwoordelijk voor uitvoering en resultaat, vastgelegd in SLA's en KPI's. Relatie is afstandelijker en minder flexibel. • Team as a Service (TaaS): hybride vorm waarin de opdrachtgever stuurt op <i>wat</i> er moet gebeuren en de leverancier verantwoordelijk is voor <i>hoe</i> dit gebeurt en voor de prestaties van een zelfstandig, multidisciplinair team. Het combineert flexibiliteit en integratie met resultaatverantwoordelijkheid, zonder de rigiditeit van een Managed Service of de beperkte verantwoordelijkheid van inhuur. Kortom: TaaS biedt Logius een beter beheersbaar, flexibeler en geïntegreerd samenwerkingsmodel, waarin teamkwaliteit, bezetting en doorontwikkeling door de leverancier worden geborgd, terwijl de opdrachtgever de koers bepaalt.

De dienstverlening

04	Onder welke condities zou u overwegen om op de omschreven scope van de aanbesteding in hoofdstuk 3 in te schrijven op de toekomstige Europese aanbesteding?
Antw. #04	Leveranciers zien TaaS als een passende sourcing-optie, maar stellen duidelijke voorwaarden voor inschrijving: • Partnerschap & governance: samenwerking op basis van gelijkwaardigheid, met heldere resultaatsafspraken (KPI's) en een duidelijke rolverdeling tussen opdrachtgever (o.a. PO, architect) en opdrachtnemer (DevSecOps-teams).

	• Transparantie & scope: heldere omschrijving van scope, doelen, eisen, betrokken teams, exitplan en voorwaarden voor overdracht. • Flexibiliteit: mogelijkheid om teamsamenstelling, contractduur en samenwerking aan te passen; ruimte voor innovatie, tooling en inzet van internationale specialisten. • Financiële condities: marktconform budget, faire prijsmodellen (gebaseerd op werkelijke kosten), en een realistische onboarding- en transitieperiode. • Samenwerking & vertrouwen: succes hangt af van een klant die flexibiliteit toont, kaders stelt (in plaats van voorschrijft) en vertrouwen geeft zodat teams autonoom kunnen werken. • Aanbestedingsproces: leveranciers willen ruimte om zich te onderscheiden, realistische risicoverdeling en redelijke contractvoorwaarden (incl. aansprakelijkheid en boetes). Kortom: inschrijving is kansrijk als Logius duidelijke kaders biedt, maar voldoende ruimte laat voor flexibiliteit, innovatie en partnerschap.
--	--

05	Kunt u de gevraagde dienstverlening en producten geheel zelfstandig leveren of zou uw organisatie hierbij gebruik maken van één of meerdere onderaannemers en/of toeleverancier(s), of de opdracht realiseren vanuit een combinatie? Het zou fijn zijn als u in beantwoording kunt ingaan op de vereiste technologische expertisegebieden, zoals beschreven in paragraaf 3.1, de context van de dienstverlening?
Antw. #05	De leveranciers geven aan dat zij de gevraagde dienstverlening volledig zelfstandig kunnen leveren met eigen multidisciplinaire DevSecOps-teams. Zij beschikken over brede en diepe expertise in alle genoemde technologieën (o.a. Java, Kubernetes, Kafka, observability, databases, cloudplatforms en security). Kernpunten: • Grote pool van specialisten en ervaring bij andere grote klanten (zoals overheid en corporates). • Gebruik van lokale delivery centers voor schaalbaarheid, continuïteit en naleving van security- en AVG/BIO-vereisten. • Aanvullende inzet van een partner-ecosysteem of zzp'ers alleen voor zeer specialistische of tijdelijke rollen; leverancier blijft altijd eindverantwoordelijk. • Mogelijkheid tot inzet van niet-Nederlandstalige specialisten, zonder dat dit invloed heeft op kwaliteit of samenwerking. • Ervaring met strikte beveiligings- en compliance-eisen en werken volgens Scrum/SAFe, ITIL en ASL. Kortom: leveranciers waarborgen kwaliteit, continuïteit en flexibiliteit en nemen volledige verantwoordelijkheid voor de levering van de gevraagde expertise en resultaten.

06	Heeft u dedicated agile teams in house met de benodigde DevSecOps rollen en expertise?
Antw. #06	De leveranciers benadrukken dat zij ruime ervaring hebben met het leveren van dedicated Agile- en DevSecOps-teams voor zowel de overheid (waaronder Logius) als de private sector. Kernpunten: • Beschikken over tientallen multidisciplinaire teams in Nederland, inclusief ervaring met BBO. • Teams omvatten alle benodigde rollen: Scrum Masters, Agile coaches, ontwikkelaars, testers, CI/CD-engineers, securityspecialisten en operationele functies voor continuïteit. • Teams zijn flexibel samengesteld naar de specifieke behoefte van de klant, geen one-size-fits-all. • Ervaring bij complexe organisaties (o.a. Nationale Politie, PostNL, Ahold, Rabobank, TMNL). • Werken volgens Agile/Scrum, SAFe, ITIL4, ASL, en voldoen aan hoge beveiligings- en compliance-eisen (AVG, BIO, security-by-design). • Mogelijkheid tot 24x7 ondersteuning en inzet van cyber security specialisten. • Teams functioneren als High-Performance Teams: stabiel, purpose-driven, zelfstandig opererend, met aandacht voor feedbackloops en performance. • Ruime expertise in moderne technologieën: Java, .NET, front-end frameworks, Kubernetes, Azure, AWS. Kortom: leveranciers kunnen direct inzetbare, hoogwaardige en flexibele DevSecOps-teams leveren die de volledige productlevenscyclus ondersteunen en voldoen aan de standaarden van Logius en de overheid.

07	Welke 'lessons learned' (denk aan kansen en valkuilen) kunt u delen vanuit uw ervaring met het leveren van DevSecOps teams?
Antw. #07	De ervaringen laten zien dat de gekozen contractvorm en governance cruciaal zijn voor succes. Kansen: • Maak gebruik van de brede kennis van de opdrachtnemer, niet alleen van het team. • Integreer adviesopdrachten en benut de expertise ook buiten de primaire scope. • Creëer psychologische veiligheid, stimuleer T-shaped vaardigheden en zorg voor continue feedbackloops. • Werk kort-cyclisch met Agile-praktijken, transparante KPI's, automatisering en 'security by design'. • Performance agreements en nauwe samenwerking met opdrachtgever verhogen kwaliteit en snelheid. Valkuilen: • Aansturing op contract in plaats van inhoud kan resultaat ondermijnen.

	• Onduidelijke resultaatverplichtingen of rolverdelingen leiden tot verwachtingen en conflicten. • Hybride of directe aansturing van individuele teamleden schaadt teameigenaarschap. • Te grote teams, onvoldoende kennisborging of afhankelijkheid van ‘helden’ vergroten risico’s. • Schommelingen in teamcapaciteit en onvoldoende ruimte voor verbeteringen drukken prestaties. • Afhankelijkheid van Logius-rollen (PO, architect) en trage communicatieprocessen beperken de wendbaarheid. Conclusie: Succesvolle inzet van DevSecOps-teams vraagt om heldere governance, stabiele teams, duidelijke verantwoordelijkheden en gezamenlijke prestatieafspraken. Dit vergroot kwaliteit, continuïteit en innovatie, en voorkomt valkuilen zoals inefficiëntie of afhankelijkheden.
--	--

08	Wat zijn volgens u in de markt gebruikelijke doorlooptijden ten aanzien van het kunnen op- en afschalen van de dienstverlening en welke proces is daarbij gebruikelijk? Het zou fijn zijn als u in beantwoording kunt ingaan op minimaal de volgende aspecten: uitbreiding/afbouw binnen een team, vervanging van teamleden en het uitbreiden met een geheel nieuw team.
Antw. #08	De doorlooptijd voor opschalen of afschalen van dienstverlening varieert per situatie en hangt af van omvang, rol en specifieke expertise. Gebruikelijke doorlooptijden: • Uitbreiding/afbouw bestaand team: meestal 2–4 weken, bij grotere aantallen langer (tot 1–2 PI’s). • Vervanging teamlid: doorgaans 2–6 weken, inclusief overlap/kennisoverdracht om continuïteit te waarborgen. • Nieuw team opzetten: tussen 6–8 weken tot 2–3 maanden, afhankelijk van expertise, teamomvang en samenwerking. Belangrijke voorwaarden: • Duidelijke vraagarticulatie door opdrachtgever (scope, rol, expertise). • Continuïteit en kwaliteit staan boven snelheid; stabiele teams zijn effectiever dan snelle, ad-hoc samengestelde groepen. • Opdrachtnemer is verantwoordelijk voor teambezetting, inclusief juiste mix van senioriteit. • Flexibiliteit mogelijk via partner-ecosysteem, maar voorkeur voor vaste eigen teams. • Tijdige communicatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer is cruciaal. Conclusie: Opschalen of vervangen kan vaak binnen enkele weken, maar het opstarten van een volledig nieuw, goed functionerend team vraagt meer tijd (gemiddeld 2–3 maanden) om cohesie en kwaliteit te borgen.

09	Heeft u ervaring met hybride teams en succesvolle samenwerking daarin tussen opdrachtgever en opdrachtnemer? Welke randvoorwaarden dient opdrachtgever daarvoor te creëren om dit te faciliteren? Hoe adviseer u ons om te gaan met de verdeling van verantwoordelijkheden in een hybride team (TaaS)(denk hierbij aan o.a. aan regie voeren als opdrachtnemer over de samenstelling van het team)?
Antw. #09	Leveranciers hebben ruime ervaring met hybride teams, waarin medewerkers van opdrachtgever en opdrachtnemer samenwerken. Succesvolle inzet vraagt heldere afspraken over rollen en verantwoordelijkheden, bijvoorbeeld via een RASCI-tabel of Performance Agreement. Randvoorwaarden voor succes: • Gezamenlijke visie en doelen: één backlog, één way of working, gedeelde ceremonies. • Heldere rolverdeling: opdrachtgever (PO) bepaalt de businesswaarde en prioritering (wat); opdrachtnemer is verantwoordelijk voor samenstelling, kwaliteit en productiviteit van het team (hoe). • Governance op meerdere niveaus: operationeel (daily stand-ups), tactisch (sprint reviews), strategisch (PI-events). • Transparantie en communicatie: duidelijke escalatiepaden, proactieve afstemming en regelmatige evaluaties. • Leidende rollen vaak bij leverancier (scrummaster, lead developer, analist) voor resultaatverantwoordelijkheid. • Geen subteams: het hybride team opereert als één entiteit met gezamenlijke doelen. Conclusie: Hybride teams werken effectief als verantwoordelijkheden expliciet worden vastgelegd, communicatie en governance goed zijn ingericht, en zowel klant als leverancier samen eigenaar zijn van het resultaat.

10	Hoe ziet u de samenwerking en verantwoordelijkheidsverdeling tussen een Scrummaster van leverancier en Product Owner van opdrachtgever? Waar zitten valkuilen, waar is juist meerwaarde te creëren?
Antw. #10	De Scrum Master (leverancier) faciliteert het team en ondersteunt de Product Owner en het DevSecOps-team om zo efficiënt mogelijk waarde te leveren. Hij bewaakt de Agile-werkwijze, lost impediments op, waarborgt teamdynamiek en fungeert in een TaaS-context als schakel tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. De Product Owner (opdrachtgever) is verantwoordelijk voor de productvisie, backlog en prioritering. De PO bepaalt wat er moet gebeuren, de SM faciliteert hoe dit gerealiseerd wordt. Meerwaarde samenwerking PO & SM: • Vormt een krachtig tandem: PO levert richting (backlog), SM zorgt voor ritme, proces en focus. • Bescherm het team tegen verstoringen en vergroot voorspelbaarheid.

	• Draagt bij aan synergie, hogere productiviteit en duidelijke waardecreatie. Valkuilen: • Rolverwarring (PO bemoeit zich met het <i>hoe</i>, SM met het <i>wat</i>). • Onvoldoende communicatie of afstemming → verkeerde prioriteiten. • PO zonder mandaat of onvoldoende betrokkenheid. • Te sterke integratie van SM in klantorganisatie, waardoor resultaatgerichtheid in gevaar komt. Aanvullend: Sommige leveranciers voegen een Solutions Analyst toe als brug tussen PO en team wanneer de PO beperkt beschikbaar is. Conclusie: Een duidelijke rolafbakening, frequente communicatie en gezamenlijke focus op waarde zijn cruciaal. PO en SM functioneren optimaal als complementaire rollen binnen één team, met gedeeld eigenaarschap over resultaat.
--	---

11	Hoe ziet u de relatie tussen de Product Owner van opdrachtgever en het TaaS team? Waar zitten valkuilen, waar is juist meerwaarde te creëren?
Antw. #11	De Product Owner (PO) is integraal onderdeel van het TaaS-team en verantwoordelijk voor: • Het opstellen en prioriteren van de backlog. • Het optimaliseren van de waarde van het product, inclusief nieuwe functionaliteit, beheer en procesverbetering. • Het vertegenwoordigen van de eindgebruikers en business richting het team. Meerwaarde van de PO: • Nauwe samenwerking met het team zorgt voor gedeeld eigenaarschap en betere afstemming. • Direct contact met teamleden versterkt begrip van de 'why' achter werkitens en bevordert innovatie. • Samenwerking met een sparringspartner (bijv. Business Owner of Solutions Analyst) borgt organisatievisie en stakeholdermanagement. • Het team bepaalt uitvoering en kwaliteit; PO stuurt richting en prioriteiten. Valkuilen: • PO die niet direct beschikbaar is of onvoldoende mandaat heeft. • Meerdere stakeholders die het team rechtstreeks benaderen, waardoor prioriteiten conflicteren. • PO die te veel stuurt op nieuwe functionaliteit en te weinig op onderhoud en beheer → technische schuld. • PO als externe opdrachtgever zien in plaats van volwaardig teamlid → afstand, suboptimale resultaten, minder eigenaarschap. Succesfactoren: • Heldere rolverdeling, frequente communicatie en korte lijnen met team en stakeholders. • Agile ceremonies voor voortgang, kwaliteitsbewaking en continue verbetering. • Positionering van de PO als volwaardig teamlid met gedeeld eigenaarschap bevordert samenwerking, innovatie en resultaatgericht werken.

12	Gegeven de voorgenomen opdracht en leveringsmodel (TaaS): Wat ziet u als verantwoordelijkheden van Delivery management en van Scrummaster(s)? Denk hierbij bijvoorbeeld aan zaken als: staffing, functioneren van het team als geheel, functioneren van individuele teamleden, het leveren van de prestatie, sturing op continuous improvement. En wat verwacht u daarbij van Opdrachtgever?
Antw. #12	Delivery Management (leverancier, tactisch/strategisch niveau): • Verantwoordelijk voor de end-to-end levering van de TaaS-dienstverlening over alle teams heen. • Zorgt voor juiste teambezetting (staffing), capaciteitsplanning en continuïteit. • Bewaakt prestaties, kwaliteit en SLA/KPI's, inclusief rapportage aan opdrachtgever. • Stelt verbetercycli en continuous improvement veilig; faciliteert coaching en teamontwikkeling. • Coördineert meerdere teams en kan pieken/dalen opvangen door resources te herverdelen. Scrum Master (leverancier, operationeel/tactisch niveau): • Faciliteert Agile proces en Scrum-events, bewaakt ritme en teamdynamiek. • Lost impediments op en beschermt het team tegen verstoringen. • Ondersteunt samenwerking, communicatie en teamcohesie. • Werkt nauw samen met de Product Owner, bewaakt voortgang en teamcapaciteit. • Bouwt relaties binnen de organisatie van de opdrachtgever en zorgt voor continue verbetering. Opdrachtgever (Logius): • Stelt duidelijke kaders, prioriteiten en mandaat; levert een actieve PO en eventueel een sparringspartner. • Zorgt voor samenwerking, governance, toegang tot tooling en faciliteiten. • Werkt samen met TaaS-team op tactisch/strategisch niveau om voortgang en samenwerking te evalueren. Samenwerking en scheiding van verantwoordelijkheden: • Delivery Management: focus op resources, teamdynamiek en overkoepelende prestaties. • Scrum Master: focus op dagelijks proces, teamcohesie en operational excellence.

	- Product Owner: focus op inhoud, prioritering en waardecreatie. - Goede communicatie, duidelijke rollen en regelmatige afstemming zorgen voor een stabiel, hoogpresterend team dat waarde levert binnen de opdrachtgevercontext.
13	Hoe kunnen we ervoor zorgen dat het voor u aantrekkelijk wordt om goede, mogelijk schaarse resources / experts in dit team in te zetten en niet op een andere opdracht? Welke ervaringen kunt u delen over de aansturing (zowel inhoudelijk, contractueel, als op gebied van personeel) van een agile team binnen TaaS? Hoe wordt de governance vormgegeven, en de samenwerking tussen partijen? Wat werkt en wat niet?
Antw. #13	Aantrekkelijkheid voor medewerkers en leveranciers: - Interessant en uitdagend werk, teamverband, goede werksfeer, ruimte voor groei, maatschappelijke relevantie en eerlijk prijsmodel. - Mastery, Autonomy, Purpose en Community vormen de kern van motivatie en binding. - Loopbaan- en kennisontwikkelingsmogelijkheden, coaching en integratie in expertisegroepen voorkomen 'professionele eenzaamheid'. Governance en aansturing: - Duidelijke scheiding van verantwoordelijkheden: Delivery Manager / Contract Owner: contractuele regie, performance agreement, budget, risicomanagement, integratie in organisatie. Team Lead: operationele aansturing, team samenstelling, ondersteuning, belemmeringen oplossen. Gezamenlijk: monitoren van teamperformance, coördinatie over teams, continue verbetering. - Governance op operationeel, tactisch en strategisch niveau bevordert transparantie, vertrouwen en gedeeld eigenaarschap. - Helder gedefinieerde rollen, mandaat, kaders en reflectiemomenten voorkomen frustratie en inefficiëntie. Inhoudelijke sturing: - Product Owner stuurt op inhoud en prioriteiten, ondersteund door aanvullende rollen of de Delivery Manager. - H-model governance werkt goed voor overleg op alle niveaus (operationeel, tactisch, strategisch). - Heldere afspraken, gezamenlijke doelstellingen en transparantie zorgen voor effectieve samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer. Succesfactoren bij schaarse experts: - Uitdagende opdrachten met impact en zichtbare waarde. - Mogelijkheden voor persoonlijke groei en doorgroei. - Flexibele inzet van expertise op relevante gebieden. - Gezonde financiële basis en evenwichtige contractvoorwaarden. - Vertrouwen, autonomie en respectvolle samenwerking zijn belangrijker dan starre procedures of tarieven. Praktische aanpak: - Stuurgroepoverleggen en interne meetings gebruiken voor afstemming van rollen, verantwoordelijkheden, risico's, bemensing en planning. - Continu reflecteren en verbeteren om teams stabiel, wendbaar en gemotiveerd te houden.
14	Op welke wijze borgt uw organisatie tijdens uitvoering van de dienstverlening dat de kennis en kunde van teamleden en het team als geheel op het vereiste niveau is en blijft, zodat de klantorganisatie in staat is om doelstellingen te behalen?
Antw. #14	Competentiematrix en teamselectie: Teams worden samengesteld op basis van gevraagde rollen, kennis, senioriteit en gedragskenmerken. De Delivery Manager monitort naleving en initieert waar nodig aanvullende trainingen. Academy en continuous learning: Medewerkers hebben toegang tot uitgebreide trainingen en certificeringen (soft- en hardskills), inclusief Scrum Masters en Product Owners. Continu leren is geïntegreerd in loopbaanontwikkeling. Kennisborging: Gebaseerd op teamverantwoordelijkheid (pair programming, code reviews, T-shaping), documentatie 'as code', continuïteitsplannen (buddy-systemen, kennisoverdracht) en wereldwijde kennisbanken. Stabiele teams en onboarding: Kernteams blijven gedurende het contract gelijk, aangevuld met flexibele specialisten. Nieuwe leden doorlopen een gestructureerd onboardingtraject. Monitoring en ontwikkeling: Performancegesprekken, peer reviews, kennisdeling en regelmatige trainingen zorgen dat teams up-to-date blijven en continu verbeteren. Duurzame inzetbaarheid: Teams zijn autonoom, leren in de praktijk, stemmen kennisontwikkeling af op klantbehoeften en behouden expertise ook bij personeelsverloop. Externe expertise: Opdrachtnemer beheert brede engineering-expertisecentra, volgt marktontwikkelingen, organiseert certificeringen en jaarplannen voor trainingen, waarvan ook de opdrachtgever profiteert. Kern: Het TaaS-team is meer dan een groep individuen; kennis, kunde en continuïteit worden systematisch geborgd, ontwikkeld en afgestemd op klantdoelen, zodat duurzame waarde wordt geleverd.

15	Op welke wijze maakt uw organisatie aannemelijk dat een teamlid voldoet aan de kennis en kunde die nodig zijn voor goede invulling van de werkzaamheden, voor het bijdragen aan vereiste balans junior-senior en voor de dynamiek in het team met oog op de te bereiken resultaten? Het zou fijn zijn als u in beantwoording kunt ingaan op, hoe om te gaan met verloop.
Antw. #15	• Competentiematrix: Teams worden samengesteld op basis van gevraagde rollen, senioriteit, kennis en vaardigheden, aangevuld met gedragskenmerken. De matrix wordt structureel onderhouden en periodiek besproken om verloop en benodigde acties tijdig te signaleren. • Selectie en balans: Teamleden worden geselecteerd op ervaring, expertise en teamfit. Gezonde mix van junior, medior en senior zorgt voor kennisoverdracht, dynamiek en continuïteit. • Verloopmanagement: Verloop is onvermijdelijk; mitigatie vindt plaats via onboarding, kennisborging, buddy-systemen, documentatie, back-uppools en gecontroleerde roulatie. De opdrachtnemer draagt het risico van verloop en garandeert continuïteit en kwaliteit. • Teamdynamiek en stabiliteit: Kernteams blijven tijdens het contract gelijk, aangevuld met flexibele specialisten. Lead engineers en de Delivery Manager bewaken de samenstelling, prestaties en kennisoverdracht. • Kennisborging: Door training, coaching, certificering, LDC-ondersteuning en kennisdeling wordt expertise behouden en ontwikkeld. Technische kennis wordt aangevuld waar nodig, maar samenwerking, motivatie en communicatie zijn cruciaal. • Doel: Teams blijven stabiel, professioneel en in staat om de afgesproken prestaties te leveren, ook bij wisselingen in bezetting, waardoor continuïteit en kwaliteit gewaarborgd zijn voor Logius.
16	Op welke wijze borgt uw organisatie dat u kunt inspelen en meebewegen met veranderingen op inhoud en capaciteit van het team?
Antw. #16	• Competentiematrix & capaciteitsplanning: Teams worden samengesteld op basis van kennis, kunde, senioriteit en capaciteit. Rolling forecasts per 3 PI's zorgen voor periodieke afstemming met de opdrachtgever over wijzigingen in inhoud en capaciteit. De Delivery Manager is verantwoordelijk voor de uitvoering van deze wijzigingen. • Flexibiliteit in inhoud: Agile-processen (SAFe) en de Product Owner zorgen dat teams snel kunnen schakelen tussen nieuwe functionaliteit, beheer en verbeteringen. Teams nemen verantwoordelijkheid voor het opdoen en delen van benodigde kennis. • Flexibiliteit in capaciteit: Teams hebben een stabiele kern en een flexibele schil, die gecontroleerd kan worden opgeschaald of afgebouwd op basis van forecast, planning en governance. LDC en netwerkpartners ondersteunen bij snelle invulling van specialistische rollen. • Kennisborging: Logius-specifieke kennis wordt vastgelegd in documentatie, onboardingsprogramma's en curricula, zodat continuïteit gegarandeerd is bij verloop of wijzigingen. • Governance & monitoring: Contract Owner en Team Lead bewaken alignment tussen klantdoelen, budget, teamcapaciteit en samenwerking. Feedbackloops en continue evaluatie zorgen dat bijgestuurd kan worden bij veranderingen. • Doel: De aanpak combineert stabiele teamstructuur met wendbaarheid in inhoud en capaciteit, waardoor teams flexibel kunnen meebewegen met de veranderende klantbehoeften zonder verlies van continuïteit of prestaties.
17	Wij vinden dat een DevSecOps team van de leverancier uit een Scrummaster aangevuld met o.a. ontwikkelaars, testers, operationeel beheerders en eventueel platform engineers, secops / operationele security rollen die werkzaamheden uitvoeren die vallen onder de ITIL- en ASL processen. U levert ook de leverancier ook delivery / HR-management rollen die verantwoordelijk zijn voor de delivery met name op personeels- en capaciteitsvlak. Hoe ziet u dit?
Antw. #17	• Teamstructuur: Het DevSecOps-team is multidisciplinair en autonoom, inclusief ontwikkelaars, testers, beheerders, platform engineers, security experts en een Scrum Master. Het team werkt volgens SAFe en hanteert ITIL- en ASL-practices voor beheerprocessen. • Delivery & HR-management: De Delivery Manager (of Contract Owner/Team Lead) is verantwoordelijk voor personele en contractuele aspecten, zoals staffing, performance, opleiding, coaching en contractmanagement. Deze rol borgt continuïteit, kwaliteit en het behalen van de resultaatverplichting, en ontzorgt de opdrachtgever volledig op HR-vlak. • Scheiding verantwoordelijkheden: DevOps-teams zijn verantwoordelijk voor ontwikkeling en beheer van klantgerichte softwareoplossingen; ITIL/ASL-processen richten zich op onderliggende platformen en infrastructuur. Afstemming tussen deze domeinen waarborgt wendbaarheid en eigenaarschap. • High-Performance Teams (HPT): HPT-teams combineren technische uitvoering met sturing op prestaties, personeelsmanagement en capaciteitsbeheer. Rollen zoals Scrum Master en Team Lead zorgen voor procesbegeleiding, kennisborging, impediment management en teamdynamiek. • Kernwaarde: Door deze integrale aanpak levert TaaS niet alleen capaciteit, maar ook continuïteit, kwaliteit en verbeterkracht, volledig afgestemd op de doelstellingen van Logius.

18	Wij vinden dat de leverancier conflicten die te maken hebben met de interne teamdynamiek op moeten lossen. Wij kijken vooral naar de op te leveren resultaten en doelstelling die worden bereikt. Hoe ziet u dit?
Antw. #18	• Verantwoordelijkheid leverancier: Het managen van interne teamdynamiek is volledig de verantwoordelijkheid van de TaaS-leverancier; de opdrachtgever richt zich op het eindresultaat. • Aanpak: Scrum Masters en Team Leads signaleren, coachen en begeleiden het team, organiseren retrospectives, monitoren prestaties en lossen conflicten op. De Delivery Manager grijpt in bij escalaties of teamprestatieproblemen, eventueel door coaching of vervanging van teamleden. • Teamopbouw: Een gezonde mix van senior, medior en junior leden bevordert dynamiek en continuïteit. Kennisdeling, rotatie en veerkrachtige teams voorkomen afhankelijkheid van individuele 'helden'. • Focus op resultaat: Alle maatregelen zijn gericht op het gezamenlijk leveren van waarde, kwaliteit en continuïteit, waarbij het team als geheel verantwoordelijk is voor prestaties.
19	Wat vindt u gangbare vooraf te bepalen acceptatiecriteria die wij kunnen hanteren bij het toetsen op de invulling door de leverancier van sleutelrollen (bijv. delivery manager, scrum master, lead developer) binnen het door de leverancier te leveren DevSecOps team?
Antw. #19	• Sleutelrollen: Enkel een beperkt aantal kernrollen (bijv. Delivery Manager, Lead Developer, Scrum Master) krijgt vooraf gedefinieerde profielen met minimale ervaring, certificeringen en relevante expertise. • Teamfocus: De verantwoordelijkheid voor teamdynamiek, kwaliteit en prestaties ligt volledig bij de leverancier. De prestatie van het team als geheel is leidend, niet individuele leden. • Toetsing en borging: Kandidaten voor sleutelrollen worden getoetst via teaminterviews; de algemene teamkwaliteit wordt gemeten aan KPI's en performance agreements. • Advies: Stel geen te strikte eisen aan individuele cv's; vertrouw op de leverancier om de juiste samenstelling te maken, inclusief mix van senior, medior en junior leden, soft skills en culturele fit.
20	Wij hebben voor ogen dat de overeenkomst voor de TaaS dienstverlening een resultaatovereenkomst wordt. Om dit goed te kunnen managen moeten er KPI's afgesproken worden, welke KPI's zou u voorstellen voor het goed functioneren van de dienstverlening?
Antw. #20	• Resultaatdefinitie: KPI's worden vastgesteld op basis van concrete teamscope, sprint- en program increment-resultaten, en in overleg met Logius als Product Owner. • Drie hoofddassen voor KPI's: 1. Capaciteit & continuïteit: Beschikbaarheid, vervanging, opschaling en stabiliteit van het team. 2. Productiviteit: Realisatie van storypoints, voorspelbaarheid van oplevering, doorlooptijd van features en impedimentoplossing. 3. Kwaliteit: Codekwaliteit, defectdichtheid, oplostijden, stakeholder- en klanttevredenheid, testautomatisering en kennisborging. • Aanpak: KPI's zijn afgeleid van klantdoelen, afgestemd in performance agreements, en worden periodiek geëvalueerd. Ze meten output, kwaliteit en voorspelbaarheid, zonder te fijnmazig te worden. • Flexibiliteit: KPI's kunnen evolueren op basis van voortschrijdend inzicht; focus ligt op resultaat en toegevoegde waarde ('outcome'), niet op input of resource-inzet. • Maatwerk: High-Performance Teams (HPT) zijn contextafhankelijk; KPI's worden afgestemd op doelstellingen, samenwerking en teamcontext, niet als vaste generieke metrics.
21	Welke afspraken en procedures (bedoeld voor in het DAP) en overlegstructuur ziet u voor ogen tijdens de contractduur, zodat er sprake zal van efficiënte dienstverlening en samenwerking tussen partijen?
Antw. #21	• DAP (Dossier Afspraken & Procedures): Legt operationele afspraken vast die afgeleid zijn van de TaaS-resultaatverplichting, zoals op- en afschaling, rollen, governance, rapportages en overlegstructuren. • Overlegstructuur: Twee lijnen: 1. Operationeel/inhoudelijk: Projectteam en stakeholders, gericht op snelle besluitvorming, wekelijkse of per sprint reviews en retrospectives. 2. Contractueel/tactisch/strategisch: Maandelijks tot kwartaaloverleggen voor KPI's, escalaties, planning, roadmap, budget en partnerschap. • Team- en procesafspraken: Onboarding, intake van kandidaten, teamdynamiek, en rolverdeling worden periodiek besproken en vastgelegd. • Verantwoordelijkheid bevindingen: Opdrachtnemer neemt ownership voor oplossen van issues na overdracht, met focus op operatief herstel; postmortem dient voor verbeteringen. • Monitoring & continue verbetering: KPI-rapportages, risico-logs, dashboards, en retrospectives borgen prestaties, transparantie en samenwerking. • Aanbevolen onderwerpen DAP: Relatiediagram, contactgegevens, overlegvormen/niveaus, communicatiematrix, escalatie, service delivery, capaciteitsbeheer, SLA's/KPI's en klachtenprocedure.

22	De eerdergenoemde overeenkomst betreft een 'prestatie contract' en we zijn benieuwd naar ideeën ten aanzien van het kunnen meten van de geleverde prestatie in het geval deze grotendeels d.m.v. de leveringsvorm TaaS geleverd zou worden. Op welke wijze zou dit in uw optiek gerapporteerd kunnen worden?
Antw. #22	- Prestatiecontracten en resultaatovereenkomsten worden gemeten via KPI's afgestemd op de klantdoelen; transparantie is essentieel. Rapportagevormen: geautomatiseerd dashboard (real-time KPI's), maandelijkse sprintrapportages met context en uitleg, en sprint reviews waarin werkende software wordt gedemonstreerd. KPI's: zowel kwantitatief (incidenten, oplostijden, openstaande problems, user story points) als kwalitatief (codekwaliteit, testdekking, lifecycle management, systeembeschikbaarheid). Output en outcome worden gemeten (voorspelbaarheid, kwaliteit, klanttevredenheid, businesswaarde). Structuur: periodieke HPT-overleggen (maandelijks en per kwartaal) bespreken prestaties, verbeteracties en bijstelling van de performance agreement. - KPI's en rapportages zijn maatwerk, afgestemd op het team, de context en de doelen van de klant, en kunnen tijdens het contract evolueren. - Doel: inzicht, transparantie en sturing op resultaten, kwaliteit en continuïteit van de dienst, zonder dat het team belast wordt met overbodige papierwerk.

Financiën

23	Welk model voor financiële verrekening stelt u voor? Bijv. op basis van een vaste prijs per team, nacalculatie o.b.v. uurtarief, Statement of Work, vaste prijs per feature, etc. Waar heeft u ervaring mee, wat werkt wel en niet?
Antw. #23	- Voor TaaS-diensten werkt een vaste prijs per team per sprint/maand het meest effectief, omdat het budgettaire voorspelbaarheid biedt, focus op resultaat stimuleert en het team aanmoedigt efficiënt te werken. Alternatieven: nacalculatie (uurtje-factuurtje) of vaste prijs per feature/storypoint zijn minder geschikt: T&M beloont inzet, niet resultaat; vaste prijs per feature is rigide en administratief zwaar in een dynamische omgeving. - Bonus-malus constructies kunnen worden toegepast om prestaties te belonen of bij tegenvallende resultaten te corrigeren. - Flexibiliteit is belangrijk: onvoorziene werkzaamheden kunnen op T&M of alternatieve modellen worden verrekend. - Startpunt is vaak T&M; bij vertrouwen en werkbare samenwerking kan later een vaste prijs of outcome-gebaseerd model worden afgesproken. Opschalen/afschalen: binnen 14 dagen tot een maand; prijs per maand wordt aangepast op basis van teamgrootte en profielsenioriteit. - Het model geeft Logius zekerheid over beschikbaarheid, kostenbeheersing en flexibiliteit, terwijl de leverancier verantwoordelijk blijft voor teamproductiviteit en resultaat.

24	Hoe kan het model voor financiële verrekening aan (concrete) prestaties worden gekoppeld?
Antw. #24	- Prestaties moeten helder, meetbaar en gekoppeld aan de doelstellingen van de opdrachtgever zijn. - Het financiële model is bij voorkeur een vaste prijs per team per maand, aangevuld met een bonus/malus of service credits gekoppeld aan KPI's zoals kwaliteit, beschikbaarheid en voorspelbaarheid. - Evaluatie gebeurt via regelmatige deliveryreviews, KPI-scorecards en periodieke overlegmomenten. - Focus ligt op verbeteren van prestaties, niet op discussies over financiële verrekening. Risico's worden gedeeld via vooraf afgesproken afspraken in de performance agreement. - Bij structurele afwijkingen wordt een verbeterplan gevolgd, met duidelijke gevolgen als resultaten niet verbeteren. - Samenwerking is gebaseerd op partnerschap, transparantie en lange termijn waarde, inclusief afspraken voor een mogelijke zorgvuldige transitie als de samenwerking niet meer voldoet.

25	Deze vaste opdracht is voor het merendeel gegarandeerd, maar kent opties waarmee de omvang aanzienlijk vergroot kan worden. Is de opdracht voor u op deze wijze nog voldoende bepaalbaar? Heeft u suggesties t.a.v. het gebruik van opties?
Antw. #25	- De opdracht is voldoende bepaalbaar als er een stabiele basisopdracht is (bijv. 2–3 DevSecOps-teams) met mogelijkheden voor opschaling via vooraf gedefinieerde opties. Opties en uitbreidingen dienen duidelijk te zijn gedefinieerd (extra team, consultancy-dagen, etc.) en tijdig besproken te worden, inclusief prijsafspraken via rate cards of indexeerbare prijsmatrix. Flexibiliteit is cruciaal: het team kan meebewegen met veranderende behoeften, inclusief tijdelijke externe inhuur of aanpassing van prioriteiten. - Voor financiële voorspelbaarheid wordt aangeraden geraamde en maximale opdrachtwaarde vast te stellen, rekening houdend met optionele uitbreidingen. - Het model ondersteunt stabiele continuïteit, efficiënte inzet van schaarse expertise en goede samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

Aanbestedingsstrategie

26	Wij hebben de voorkeur voor het sluiten van één overeenkomst voor een overheidsopdracht met één opdrachtnemer voor een initiële periode van 3-4 jaar en de optie om onder gelijkblijvende voorwaarden te kunnen verlengen met 3x maximaal 12 maanden. Welke feedback heeft u op deze voorgestelde looptijd en verlengopties?
Antw. #26	- De voorgestelde initiële looptijd van 3-4 jaar is realistisch en noodzakelijk om een strategisch partnerschap op te bouwen, teams volledig te laten renderen en investeringen terug te verdienen. Verlengopties van 3x1 jaar bieden zowel Logius als opdrachtnemer flexibiliteit, continuïteit en ruimte voor aanpassingen of uitbreidingen, terwijl kennisopbouw en duurzame samenwerking wordt gewaarborgd. - Verlengen is afhankelijk van resultaat en tevredenheid, met tussentijdse evaluaties, zodat prestatiegericht gewerkt wordt zonder vendor lock-in. - Jaarlijkse indexering en een minimale opzegtermijn van 3 maanden, plus een indicatie van verlenging 6 maanden vooraf, zijn wenselijk voor planning en continuïteit. - Deze looptijd ondersteunt efficiënt kennisdeling, kennisbehoud en bedrijfsvoering en is marktconform.

27	Wat vindt u binnen deze markt logische gunningscriteria en welke verhouding prijs/kwaliteit zou u voorstellen?
Antw. #27	Kwaliteit dominant: Voor kritische BBO-diensten is de kwaliteit van dienstverlening, teamcompetentie en continuïteit cruciaal; prijs heeft secundair gewicht. Aanbevolen verhouding kwaliteitsfocus 70-80%, prijs 20-30%. Team en expertise: Gunningcriteria moeten gebaseerd zijn op echte teamleden, CV's en competentiematrix, niet op fictieve voorstellen. Essentieel zijn ervaring met DevSecOps, SAFe, securitykennis, flexibiliteit in opschalen en bewezen resultaten bij vergelijkbare opdrachten. Plan van aanpak: Beoordeling van transitie, beheer, doorontwikkeling en borging van continuïteit en kwaliteit. Governance, risicobeheersing en samenwerking met andere teams zijn belangrijk. Selectie op praktijkkwaliteit: Naast documenten en CV's ook praktische toetsing (bijv. hackathons) om vaardigheden en teamperformance te beoordelen. Prijscomponent: Wordt meegenomen, maar mag niet leiden tot concessies op kwaliteit; prijsverschillen kunnen doorslaggevend zijn bij gelijkwaardige kwaliteit. Focus op samenwerking en cultuur: Teamcohesie, motivatie, culturele fit en referenties binnen TaaS zijn belangrijke selectiecriteria. Voorbeelden van hoe-vragen: Bevatten o.a. continuïteit, adoptie van SAFe, security, snelle teamstart en samenwerking met andere teams. Kortom: kwaliteit, continuïteit en bewezen ervaring zijn leidend, prijs secundair, met nadruk op reële teams en praktische toetsing.

28	Welke aanbestedingsprocedure zou u ons adviseren te doen?
Antw. #28	☒ Start met een niet-openbare Europese aanbesteding (RFI/RFP) om maximaal 3-5 gekwalificeerde partijen te selecteren op basis van referenties, ervaring, certificeringen en minimale selectiecriteria. ☒ Gebruik een dialog- of onderhandelingsfase zodat oplossingen, governance, KPI's en samenwerking gezamenlijk aangescherpt kunnen worden. Dit is cruciaal omdat TaaS geen standaard commodity-dienst is. ☒ Tweefasenprocedure: - Eerste ronde: selectie van geschikte kandidaten op basis van minimumeisen. - Tweede ronde: beoordeling van inschrijvingen op kwaliteit en prijs, aangevuld met teaminterviews, hackathons of praktijkbeoordeling. Bonus/maluspunten kunnen hierbij worden toegepast. ☒ Doel: focus op kwaliteit van team, governance en samenwerking, niet alleen op prijs, en realistische, duurzame afspraken realiseren voor kritische BBO-dienstverlening.

29	Heeft u tips ten aanzien van de retransitieperiode waarbij de latende partij, de dienstverlening dient over te dragen aan de opvolgende partij onder regie van Logius?
Antw. #29	Complexiteit & timing: De BBO-applicatie is innovatief en omvangrijk, met vele interne en externe afhankelijkheden en een grote migratie gepland in 2026. Het vormen van een nieuw team en kennisoverdracht vergt zorgvuldig plannen en tijd. Gedeelde verantwoordelijkheid: Leg in het contract vast dat een succesvolle overdracht van de latende partij een voorwaarde is voor finale decharge/betaling. Voorbereiding: Start minimaal 3 maanden voor contractwissel met transitie, inclusief SMART-geformuleerd exitplan en documentatie. Samenwerking: Organiseer workshops en shadowing tussen latende en opvolgende partijen, met frequente overlegmomenten en duidelijke contactpersonen.

	• Focus op documentatie & tooling: Zorg dat alle systemen, code en documentatie compleet en toegankelijk zijn; laat opvolgende partij aantonen dat ze zelfstandig software in productie kunnen brengen. • Gedragscode & methodiek: Overweeg aansluiting bij bestaande gedragscodes voor re-transitie (SourcingNederland) en eventueel een PRINCE2-georganiseerde aanpak voor structuur. • Aanvullende tips: Freeze voor wijzigingen tijdens transitie, fysieke samenwerking van teams, verificatie van codekwaliteit en planning van taakverdeling door opvolgende partij. Kortom: een gecoördineerde, tijdige en goed gedocumenteerde overdracht met actieve samenwerking tussen latende en opvolgende partij is cruciaal voor continuïteit van BBO.
--	--

30	Wat vindt u onderwerpen die wij moeten opnemen in het exitplan voor de opvolgende partij bij de aanvang van een nieuwe overeenkomst ?
Antw. #30	Een exitplan faciliteert een soepele overdracht van de latende partij naar de opvolgende partij en bevat naast documentatie, kennisoverdracht, tooling en systeemtoegang ook duidelijke afspraken over uitvoering, planning, deliverables, capaciteit en financiële aspecten. Belangrijkste elementen van het exitplan: 1. Scope & planning: Duidelijke omschrijving van de dienst BBO, de exitperiode (bv. 3 maanden) en deliverables. 2. Kennis- en documentatieoverdracht: Inclusief workshops, shadowing, trainingen, technische documentatie, release notes, en operationele richtlijnen. 3. Continuïteit operatie (RUN): Waarborg dat dienstverlening stabiel blijft tijdens exit, inclusief SLA's en kwaliteitsnormen. 4. Systemen, tooling & data: Overdracht van ontwikkel-, test- en productieomgevingen, licenties, configuraties en operationele data. 5. Personeel & capaciteit: Beschikbaarheid van sleutelrollen en waarborgen dat kennishouders niet tussentijds vertrekken. 6. Intellectueel eigendom & licenties: Onbeperkte gebruikslicentie voor software en open source/standaardcomponenten om vendor lock-in te vermijden. 7. Financiën: Duidelijke afspraken over exitkosten en eventuele bonus/malus-regelingen. 8. Risico & beveiliging: Risicobeoordeling, mitigatieplan, beveiligingsmaatregelen, audits en AVG-compliance. 9. Communicatie & escalatie: Stakeholdercommunicatie, escalatieprocedures en nazorg. 10. Focus op overdracht boven ontwikkeling: Tijdens de exitfase geen nieuwe features, maar stabiliteit en overdraagbaarheid. Doel: zorgen dat de opvolgende partij de dienstverlening warm, veilig en zonder onderbreking kan overnemen, met minimale afhankelijkheden van de vertrekkende leverancier.

31	Naast de behoefte aan één of meerdere DevSecOps teams (TaaS) ten behoeve van het beheren, exploiteren en doorontwikkelen van de maatwerk applicatie BBO hebben wij ook behoefte aan advies & consultancy diensten bedoeld voor BBO in de gevallen dat (extra) advies en consultancy tijdens de contractduur nodig is. Graag vernemen we of u invulling kunt geven aan deze advies en consultancy behoefte.
Antw. #31	Leveranciers kunnen volledig invulling geven aan de advies- en consultancybehoefte rondom het beheer en de doorontwikkeling van BBO. Onze aanpak combineert Agile/TaaS-teams met consultancy-expertise, waardoor advies direct praktisch toepasbaar is. Belangrijkste punten: • Flexibel inzetbaar: Consultancy kan via een strippenkaart van uren/dagen worden ingezet voor architectuurreviews, security-assessments, strategische workshops, etc. • Breed deskundig netwerk: Senior consultants en enterprise-architecten zijn beschikbaar op afroep, zowel onafhankelijk als geïntegreerd met TaaS-teams. • Expertisegebieden: Techniek (softwareontwikkeling, testen, platformen, cloud, AI/ML, security) en organisatie (transformatie, leiderschap, training, coaching). • Ervaring: Succesvolle implementaties bij klanten zoals ProRail, inclusief advies bij SAFe-transformatie en pilot-to-brede implementaties. • Flexibele uitvoering: Consultancy kan deel uitmaken van TaaS-teams of zelfstandig geleverd worden, afhankelijk van de behoefte en afspraken met Logius. • Voordelen: Praktische toepasbaarheid van advies, uitgebreide sector- en vakgebiedkennis, ondersteuning van zowel technische als organisatorische vraagstukken. Kortom, leveranciers bieden een geïntegreerde en flexibele combinatie van advies en uitvoering, waardoor Logius snel en doelgericht kan inspelen op nieuwe vragen of uitdagingen tijdens de contractperiode.

32	MVOI (Maatschappelijk Verantwoord Opdrachtgeven en Inkopen): vanuit het MVOI perspectief zijn wij benieuwd wat in uw optiek passende eisen en/of wensen zouden kunnen zijn ten aanzien van deze in te toekomst uit te vragen dienstverlening en leveringsvorm TaaS?
Antw. #32	Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen en Innovatie (MVOI) is een belangrijk onderdeel van rijksoverheidsaanbestedingen en sluit goed aan bij commerciële organisaties die duurzaamheid, inclusiviteit en sociale impact nastreven. Belangrijke onderdelen zijn: • Social Return (SROI): Creëren van werkgelegenheid voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, bijvoorbeeld nieuwkomers, statushouders of vluchtelingen. • Duurzaamheid: CO2-reductie, groene energie, duurzame IT-infrastructuur en certificeringen zoals ISO 14001 en CO2 Prestatieladder. • Kennisdeling: Bijdragen aan bredere overheid via expertgroepen, workshops of presentaties. • Diversiteit & Inclusie: Evenwichtige samenstelling van teams, gelijke kansen en maatschappelijke betrokkenheid. Ervaring leert dat MVOI het meest effectief is wanneer het concreet en meetbaar wordt geïntegreerd in bedrijfsprocessen en aanbestedingen, in plaats van alleen via traditionele Social Return-verplichtingen. Voorbeelden van praktijktoepassing zijn: • Leer-werkplekken en stages voor kwetsbare groepen • Omscholing en training van digitale vaardigheden • Green IT-initiatieven en energie-efficiënte infrastructuur • Sponsoring van educatieve en maatschappelijke projecten Het advies is om MVOI-eisen breder te zien dan alleen het team zelf en deze te koppelen aan duurzaamheid, sociale betrokkenheid, diversiteit en maatschappelijke impact, waarbij certificeringen en meetbare resultaten worden meegenomen. Onze organisatie kan hierbij volledig aansluiten dankzij bestaande initiatieven zoals de 'Impact Foundation' en samenwerkingen met maatschappelijke partners.