

Eindverslag Marktverificatie Buyer Group Software:

Tools voor Inkoop en Contractmanagement

Uitgegeven door Buyer Group Software

Maart 2026

Versienummer 1.0

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	2
2. Algemene aandachtspunten van de aanpak	3
3. Terugkoppeling vragen en feedback	4
3.1 <i>Aanpak, opzet en uitgangspunten</i>	<i>4</i>
Thema 1: Algemene opzet en doel van de ontwikkelde aanpak	4
Thema 2: Nulsituatie en verbeterpotentieel	4
Thema 3: Open source, transparantie en doorontwikkeling	4
Thema 4: Exit-plannen en afhankelijkheden	5
3.2 <i>Meetbaarheid & KPI's</i>	<i>5</i>
Thema 5: KPI's, meetmethoden en vergelijkbaarheid	5
Thema 6: Beoordeling en onderscheidend vermogen	5
Thema 7: KPI-keuzevrijheid en standaardisatie	6
3.3 <i>Proces & toepassing</i>	<i>6</i>
Thema 8: Multivendor- en ketensituaties	6
Thema 9: Toepassing en vervolg	6
3.4 <i>Financieel & proportionaliteit.....</i>	<i>7</i>
Thema 10: Kosten	7
Thema 11: Gunning, budget en proportionaliteit	7
Thema 12: MKB en markttoegang.....	7
4 Reflectie en vervolgstappen	7

1. Inleiding

In dit verslag zijn de resultaten van de Marktverificatie Hoogwaardige Software beschreven. Deze is georganiseerd door de Buyer Group ICT Software. De leden van deze groep hebben met input van experts in de periode 2024-2025 gewerkt aan de ontwikkeling van een aanpak die het mogelijk maakt om continue verbetering en van duurzaamheid en kwaliteit gedurende looptijd van een contract van software en/of cloudoplossingen mee te wegen in aanbestedingen. Door deze aanpak toe te passen in aanbestedingen en tijdens de contractperiode, hebben de samenwerkende publieke aanbestedende diensten voor ogen om samen met leveranciers gedurende de looptijd van het contract meetbare stappen richting toekomstbestendige software te zetten.

De aanpak bestaat uit vier elementen:

1. Een programma van eisen voor toekomstbestendige software met drie kwaliteitsvragen voor toepassing in de gunningsfase, met links naar de praatplaat (zie volgende punt);
2. Een praatplaat “Strategieën voor groene software (incl. AI)”, die de belangrijkste uitvoeringsstrategieën om milieu-impact van software te reduceren visualiseert en gesprekken tussen verschillende stakeholders over groene ICT stimuleert;
3. Een KPI-gestuurd contractevaluatie-instrument;
4. Een ondersteunde digitale tool voor selectie, monitoring en rapportage.

Eind oktober 2025 is de marktverificatie gestart, met als doel:

- Het toelichten van de ontwikkelde aanpak en het verhelderen van onduidelijkheden;
- Het toetsen van de haalbaarheid van de aanpak;
- Het ophalen van feedback;
- Het identificeren van aandachtspunten, risico's en verbetermogelijkheden;
- Het verkrijgen van inzicht in de aansluiting op marktontwikkelingen.

De marktverificatie is uitgevoerd in vier stappen:

1. Publicatie van de marktverificatie en onderliggende documenten via TenderNed;
2. Een webinar waarin de aanpak en tools zijn toegelicht met gelegenheid tot het stellen van vragen;
3. Een schriftelijke vragenronde waarin marktpartijen hun feedback konden indienen;
4. Verdiepende één-op-één gesprekken met marktpartijen die daar interesse in hadden.

De inzichten uit de marktverificatie zijn samengevat in dit document. Aan de marktverificatie kunnen geen rechten worden ontleend; de resultaten worden, gebruikt ter verbetering van de aanpak. De documenten op TenderNed zoals hierboven naar verwezen zullen niet vernieuwd worden. De Buyer Group Software is voornemens om met een aantal leden de aanpak in de praktijk te testen in een pilotfase. Deze start naar verwachting in de loop van 2026. Mogelijk wordt als tussenfase een simulatie/test uitgevoerd.

Op TenderNed¹ is alle informatie terug te vinden die is verstrekt voor de marktverificatie. Dit betreft een inleidend document dat het proces toelicht, de praatplaat “Strategieën voor groene software” (versie

¹ Marktverificatie Hoogwaardige Software:
<https://www.tenderned.nl/aankondigingen/overzicht/398420>

oktober 2025), concept KPI's en een concept van de derde kwaliteitsvraag en dit eindverslag. De documenten op Tendered zullen niet vernieuwd worden.

Over de Buyer Group Software

De Buyer Group Software is een samenwerkingsverband van Nederlandse en Vlaamse aanbestedende diensten, waaronder ministeries, uitvoeringsinstanties, gemeenten, universiteiten, hogescholen, speciale sectorbedrijven in de energie, transport en infrastructuur sector. De Buyer Group Software maakt onderdeel uit van de bredere Buyer Group ICT.

In de Buyer Group staat samenwerking tussen de leden centraal. De volgende deelnemers zijn betrokken bij de Buyer Group Software: Alliander N.V., Bpost, Categorie IWR, De Haagse Hogeschool, DICTU, District09, GO!, Gemeente Amsterdam, Gemeente Haarlem, Gemeente Utrecht, Katholiek Onderwijs Vlaanderen, KITOS Scholengroep, KU Leuven, Ministerie van Buitenlandse Zaken, Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (SSC-ICT, Logius, RIS), Ministerie van Justitie en Veiligheid, Prorail, Radboud Universiteit, Rijkswaterstaat, Stad Mechelen, Stedin, de Sociale Verzekeringsbank (SVB) en Tilburg University. De Buyer Group wordt ondersteund door het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat en geïmplementeerd door Rijkswaterstaat en Vlaanderen Circulair. PHI Factory heeft het proces begeleid en de Radboud Universiteit en de Sustainable Digital Infrastructure Alliance (SDIA) hebben de groep ondersteund met technische expertise.

De drie kwaliteitsvragen in het programma van eisen vormen het hart van de aanpak en hebben als doel om leveranciers extra te waarderen via een 'Beste Prijs Kwaliteitverhouding' wanneer zij in hun voorstel laten zien dat zij:

- (1) Bereid zijn om de overeengekomen KPI's te meten, monitoren en deze gegevens te rapporteren aan de opdrachtgever en uiteindelijk ook publiek te maken.
- (2) Beschrijven op welke wijze zij deze informatie uit (1) benutten voor structurele verbetering, via een cyclisch, leer- en verbeterproces, waarin KPI-resultaten regelmatig worden geëvalueerd, vertaald naar verbeteracties, geborgd binnen de opdrachtnemende organisatie, en opgenomen in de voorgestelde samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.
- (3) Een gedetailleerd stappenplan en KPI roadmap opstellen voor maximaal 10 KPI's. Bij de ontwikkeling van dit stappenplan maakt de leverancier gebruik van de praatplaat en de duurzame SLA waarin de relevante KPI's zijn opgenomen.

Deze aanpak heeft als doel om gedurende het contract transparantie ten aanzien van relevante KPI's te borgen en continue verbetering op het gebied van duurzaamheid, waaronder energieverbruik, en kwaliteit gedurende de looptijd van het contract te stimuleren. De leverancier kiest en beschrijft de wijze waarop zij dit wil vormgeven. De door de leverancier beschreven aanpak wordt vervolgens de basis van de contractopvolging gedurende de looptijd van het contract.

2. Algemene aandachtspunten van de aanpak

Marktpartijen geven aan dat de voorgestelde aanpak helder is. De samenhang tussen duurzaamheid, kwaliteit en contractmanagement wordt als logisch en relevant ervaren. Tegelijkertijd zijn er drie overkoepelende aandachtspunten die in meerdere thema's terugkomen en die bepalend zijn voor het succes van de aanpak: toepasbaarheid in verschillende contexten, proportionaliteit, en voldoende ruimte voor dialoog tijdens de uitvoering. Deze punten komen in de onderstaande thema's steeds terug en worden daar verder uitgewerkt.

3. Terugkoppeling vragen en feedback

In dit hoofdstuk gaan leden van de Buyer Group Software en de betrokken experts in op de vragen en feedback uit de marktverificatie. Er is gekozen voor een geaggregeerde rapportage over het hele proces, dat, zoals eerder genoemd, bestond uit een webinar met Q&A, een schriftelijke feedbackronde en een viertal één op één gesprekken. De opgehaalde reacties zijn samengevoegd onder twaalf thema's. Hieronder volgt per thema een samenvatting van de belangrijkste bevindingen.

3.1 Aanpak, opzet en uitgangspunten

Thema 1: Algemene opzet en doel van de ontwikkelde aanpak

Veel marktpartijen herkennen de achterliggende gedachte van de aanpak. De focus op het proces van softwareontwikkeling, in plaats van het voorschrijven van technische richtlijnen en oplossingen, wordt als een kracht gezien. De aanpak wordt beschouwd als een middel om het gesprek over kwaliteit en duurzaamheid structureel te voeren gedurende de hele contractperiode.

Uit de vragen van een aantal partijen blijkt dat er onduidelijkheid is over het meten van en rapporteren over de KPI's en op welke wijze dit wordt beoordeeld in de gunning. In de gunningsfase worden de voorstellen ten aanzien van (1) het meten van en rapporteren over de KPI's, (2) hoe de organisatie deze informatie gebruikt in continue verbeterprocessen en (3) op welke manier de leverancier continue verbetering borgt en nastreeft en aan welke KPI Roadmap zijn zich willen committeren. Er is bewust gekozen voor het waarderen van het 'hoe' — niet op absolute cijfers of vooraf vastgestelde baselines. Dit omdat breed gedragen meetmethodieken voor duurzaamheid en kwaliteit van software danwel (1) ontbreken, (2) nog niet tijdens de aanbesteding uitgevoerd kunnen worden door ontbreken van een implementatie, (3) de verschillende aanpakken lastig of niet vergelijkbaar zijn. Het gaat om kwaliteitsvragen en contractmanagement, niet om aanvullende technische eisen.

Thema 2: Nulsituatie en verbeterpotentieel

Er is uitgebreid stilgestaan bij de vraag hoe de uitgangssituatie wordt bepaald en hoe wordt omgegaan met verschillen in volwassenheid tussen leveranciers. De aanpak richt zich op relatieve verbetering ten opzichte van de eigen uitgangssituatie, niet op het vergelijken van leveranciers onderling. Marktpartijen uitten de zorg dat leveranciers die al ver zijn bij deze aanpak mogelijk een nadeel hebben. Dit is niet het geval: een leverancier die al ver is, toont dit aan via zijn verhaal en procesinrichting. Een leverancier met meer verbeterpotentieel wordt beoordeeld op het realisme, de onderbouwing en de borging van zijn verbeterpad.

Marktpartijen benadrukten dat dit in de praktijk zorgvuldig moet worden toegepast. Naar aanleiding hiervan is de tekst van de kwaliteitsvragen aangepast. In de pilotfase wordt dit als expliciet aandachtspunt meegenomen, zodat de aanpak op basis van praktijkervaringen zo nodig verder verfijnd kan worden.

Thema 3: Open source, transparantie en doorontwikkeling

De vraag of de gehele aanpak publiek gedeeld en de tool open source beschikbaar wordt gesteld, kwam zowel tijdens het webinar als in de schriftelijke ronde terug. Er wordt toegewerkt naar een situatie waarin de workflow en functionaliteit van de tool open source beschikbaar komen. De inhoudelijke KPI-set blijft vooralsnog beheerd door de Buyer Group Software. Deze keuze is gemaakt om consistentie en kwaliteit te borgen. De praatplaat 'Strategieën voor groene software (incl. AI)' is openbaar.

De Buyer Group Software is voornemens om de kwaliteitsvragen in de loop van 2026 publiek beschikbaar te maken.

Thema 4: Exit-plannen en afhankelijkheden

Er is extra aandacht gevraagd voor exit-plannen en afhankelijkheden. Marktpartijen onderschrijven het belang van een goed uitgewerkt exit-plan om vendor lock-in te voorkomen, duurzaamheid op lange termijn te borgen en er een mogelijkheid is om te wisselen van leverancier wanneer daar vanuit het oogpunt van duurzaamheid of om andere redenen aanleiding toe is. Er wordt benadrukt dat het uitvragen van het exitplan de verantwoordelijkheid is van de aanbestedende dienst.

Tijdens de marktverificatie is gesuggereerd om exit-plannen niet als optionele KPI te beschouwen, maar als verplichte technische eis. Dit voorkomt vendor lock-in, bevordert hergebruik van code en componenten, en draagt bij aan overdraagbaarheid bij heraanbestedingen, waardoor onnodige nieuwbouw en verspilling van bestaande investeringen worden voorkomen. Deze suggestie is verwerkt in de aanpak.

3.2 Meetbaarheid & KPI's

Thema 5: KPI's, meetmethoden en vergelijkbaarheid

Veel vragen hadden betrekking op de KPI's, meetmethodieken en vergelijkbaarheid tussen leveranciers. Uit de discussies bleek dat er onduidelijkheid was over hoe KPI's worden meegenomen in de beoordeling en het contractmanagement. Zoals toegelicht onder thema 1 worden inschrijvers beoordeeld op de voorgestelde methodiek, niet op gemeten waarden.

De aanpak schrijft bewust geen specifieke meetmethoden voor, zodat leveranciers kunnen voortbouwen op hun bestaande aanpak. In kwaliteitsvraag 1 wordt de voorgestelde methodiek beoordeeld op betrouwbaarheid (databronnen, tooling, monitoring), transparantie richting ontwikkel- en operatieteams, gehanteerde standaarden en omgang met real-time data en handmatige metingen. Verschillende marktpartijen hebben gewezen op een recent gepubliceerde praktijkrichtlijn, de NPR 5333:2025 Output-gebaseerd meten, prestatie management en contractering voor agile softwareontwikkeling en –onderhoud². Wanneer deze standaard past bij de uitvraag en manier van werken van de leverancier, zijn leveranciers van harte uitgenodigd om deze toe te passen.

Marktpartijen vragen aandacht voor duidelijke uitleg over hoe beoordelingen plaatsvinden. In de pilotfase wordt technische expertise beschikbaar gesteld om aanbestedende diensten hierbij te ondersteunen. Op basis van de ervaringen wordt geëvalueerd of de aangeboden tools voldoende houvast bieden en wordt de aanpak waar nodig verder verbeterd.

Thema 6: Beoordeling en onderscheidend vermogen

Marktpartijen hechten waarde aan een beoordeling die verder gaat dan het 'goed kunnen opschrijven' van plannen. Voor een aanpak die bijdraagt aan eerlijkere concurrentie, is het belangrijk dat niet alleen de ambitie, maar vooral ook de geloofwaardigheid, uitvoerbaarheid en borging van verbeterplannen kunnen worden beoordeeld.

Daarbij is aangegeven dat leveranciers zich bewuster zullen opstellen in hun toezeggingen wanneer zij weten dat voortgang structureel wordt gemonitord tijdens de looptijd van het contract. De nadruk op proceskwaliteit, leervermogen en periodieke verantwoording wordt gezien als een middel om opportunistisch gedrag te beperken en realistische verbeterpaden te stimuleren.

Deze feedback wordt door de leden van de Buyer Group Software herkend. Gedegen contractmanagement en opvolging van de gemaakte afspraken is essentieel. Handvatten voor contractmanagement in lijn met de uitgangspunten van de CATS CM-methode maken ook onderdeel uit van de aanpak. De suggestie die in de

² [NPR 5333:2025 nl](#)

marktverificatie werd gedaan om referenties, een portfolio en/of referenties op te vragen wordt in de pilotfase nader bekeken.

Thema 7: KPI-keuzevrijheid en standaardisatie

Marktpartijen herkennen de meerwaarde van keuzevrijheid: leveranciers kunnen KPI's selecteren die aansluiten bij hun product, expertise en het type opdracht. Dit maakt een eerlijke beoordeling van verschillende typen organisaties en softwareoplossingen mogelijk.

Tegelijkertijd zijn er aandachtspunten benoemd vanuit de marktpartijen. Vrijheid in KPI-keuze en meetmethoden kan ertoe leiden dat leveranciers strategisch kiezen voor eenvoudig te realiseren KPI's. Bovendien kunnen organisaties die uitgebreid meten en transparant rapporteren meer verbeterpunten zichtbaar maken dan partijen met minder gedetailleerde monitoring, waardoor juist de meest proactieve leveranciers ogenschijnlijk slechter presteren.

Hier ligt een belangrijke rol voor de aanbestedende dienst: die selecteert en prioriteert vooraf de meest relevante KPI's, afgestemd op de aard en omvang van de opdracht. Bij een kleinere opdracht past een beperkte set KPI's; bij een grotere of complexere opdracht kan de aanbestedende dienst en/of de leverancier deze set uitbreiden. De leveranciers motiveren in de inschrijving hun keuze voor KPI's en beschrijven hun meetmethodes voor deze KPI's. In de pilotfase van deze methodiek wordt verder uitgewerkt hoe aanbestedende diensten praktisch kunnen worden ondersteund.

De Buyer Group herkent de genoemde aandachtspunten en benadrukt dat de kwaliteitsbeoordeling niet primair is gebaseerd op absolute cijfers en waarden van geselecteerde KPI's. De focus ligt op de kwaliteit van het verbeterplan, het leervermogen van de organisatie en de mate waarin de gekozen KPI's strategisch aansluiten bij de opgave. De aanpak is daarmee bewust gericht op continue verbetering en ontwikkeling, in plaats van op een eenmalige momentopname.

3.3 Proces & toepassing

Thema 8: Multivendor- en ketensituaties

Er is aandacht besteed aan multivendoromgevingen en ketenafhankelijkheden, zoals de rol van cloud- en hostingpartijen. Marktpartijen geven aan dat dit in de praktijk een herkenbaar en complex vraagstuk is, waarbij verantwoordelijkheden niet altijd eenduidig bij één leverancier liggen.

De leden van de Buyer Group leggen uit dat leveranciers alleen beoordeeld worden op onderdelen waarop zij daadwerkelijk invloed op hebben. Kwaliteitskenmerken buiten hun invloedssfeer worden niet meegewogen.

Tegelijkertijd stimuleert de aanpak samenwerking binnen de keten. Door afhankelijkheden transparant te maken en hierover expliciete afspraken vast te leggen, ontstaat ruimte voor dialoog tussen opdrachtgever en opdrachtnemer(s) over verbeterkansen. Marktpartijen geven aan dat dit bijdraagt aan realistische verwachtingen en een eerlijkere beoordeling, zonder dat leveranciers worden afgerekend op factoren buiten hun invloedssfeer.

Deze manier van omgaan met multivendor- en ketensituaties wordt door respondenten gezien als een noodzakelijke randvoorwaarde om duurzaamheid en kwaliteit daadwerkelijk te kunnen borgen in complexe softwarelandschappen.

Thema 9: Toepassing en vervolg

Tijdens de één-op-één gesprekken is uitgebreider stilgestaan bij de toepassing van de aanpak in aanbestedingen en contractuitvoering. Marktpartijen zijn positief over de brede scope, maar plaatsen kanttekeningen bij de snelheid waarmee deze breed kan worden uitgerold. Er is begrip voor het gefaseerd invoeren via pilots, waarbij ruimte is om te leren en bij te sturen.

Een terugkerend signaal uit de markt is dat duurzaamheids- en kwaliteitsambities in aanbestedingen niet altijd worden opgevolgd in de contractfase. De voorgestelde KPI-gestuurde contractmanagementaanpak wordt daarom gezien als een belangrijke stap om beloften uit de gunningsfase daadwerkelijk te toetsen en te borgen. De Buyer Group Software onderkent dit en heeft contractopvolging als expliciet aandachtspunt opgenomen in de aanpak. De Buyer Group Software gaat bespreken of en zo ja, hoe het haalbaar is om de contractperiode onderdeel te laten zijn van de pilot.

3.4 Financieel & proportionaliteit

Thema 10: Kosten

Respondenten benadrukten dat duurzame milieubewuste softwareontwikkeling niet per definitie tot hogere kosten hoeft te leiden. Efficiënter programmeren, beter hergebruik van code en componenten, en bewustere keuzes in architectuur kunnen leiden tot lagere operationele kosten door verminderd energieverbruik en langere levensduur. Het inzicht in relevante KPI's dat gevraagd wordt als onderdeel van deze aanpak, kan bovendien ook inzicht geven in verbeterpotentieel.

Meerdere partijen gaven aan dat een investering van enkele procenten extra effort in de ontwikkelfase kan resulteren in significante besparingen tijdens de gebruiksfase, zowel in energie als in onderhoudskosten. Dit maakt de aanpak niet alleen duurzamer en groener, maar ook financieel aantrekkelijk los van duurzaamheidsmotieven.

De koppeling tussen kwaliteit, milieu-impact, en kosteneffectiviteit werd gezien als een belangrijk argument om duurzaamheid structureel in aanbestedingen mee te nemen.

Thema 11: Gunning, budget en proportionaliteit

Respondenten vroegen hoe de aanpak zich verhoudt tot gunning en budgettering. De aanpak maakt onderdeel uit van de kwaliteitsbeoordeling op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV) en staat niet los van de prijs. Duurzaamheid (milieu-impact), en kwaliteit worden daarmee expliciet meegewogen in de totale beoordeling.

Thema 12: MKB en markttoegang

Een terugkerend thema in de verdiepende gesprekken is de toegankelijkheid van de aanpak voor het midden- en kleinbedrijf. Marktpartijen geven aan dat juist MKB'ers en start-ups vaak innovatief en intrinsiek gemotiveerd zijn op het gebied van duurzame software, maar dat proportionaliteit cruciaal is om onnodige lasten te voorkomen.

De mogelijkheid om de aanpak licht, middelzwaar of uitgebreid toe te passen, afhankelijk van de aard en omvang van de opdracht, wordt gezien als een belangrijke randvoorwaarde. Hiermee blijft de aanpak toepasbaar voor verschillende typen aanbestedingen en marktpartijen. Dit aspect zal worden meegenomen in de pilotfase. Aanbestedende diensten kunnen dan met elkaar en met experts van gedachten wisselen wat passend is voor de aard en de omvang van de opdracht. Verwacht wordt dat op basis van de pilotfase hier ook handvatten voor kunnen worden ontwikkeld.

4 Reflectie en vervolgstappen

De Buyer Group Software heeft deze marktverificatie bewust ingericht als een lerend en iteratief traject. Door marktpartijen in meerdere fases te betrekken – via een webinar, een schriftelijke vragenronde en verdiepende gesprekken – is inzicht verkregen in de toepasbaarheid, haalbaarheid en aandachtspunten van de ontwikkelde aanpak.

De verificatie heeft bevestigd dat er in de markt draagvlak bestaat voor een methodiek die niet voorschrijft hoe software technisch moet worden ontwikkeld, maar die stuurt op transparantie, proceskwaliteit en

continue verbetering. Tegelijkertijd draagt de opgehaalde feedback bij aan het aanscherpen en beter uitlegbaar maken van de aanpak.

De Buyer Group Software ziet de methodiek in haar huidige vorm nadrukkelijk niet als een statisch eindproduct. De inzichten uit deze marktverificatie worden gebruikt voor verdere verfijning en toepassing in pilots bij aanbestedende diensten. Op basis van deze ervaringen wordt de aanpak doorontwikkeld, zodat deze proportioneel, uitvoerbaar en toepasbaar blijft voor verschillende typen opdrachten en marktpartijen.

Na deze marktverificatie realiseren we ook, op basis van de geleverde feedback, dat ook in de toekomst deze methodiek aangescherpt en geüpdatet moeten blijven worden, om mee te gaan in de milieu-impact van digitalisering die op dat moment relevant is. Dit is een aandachtspunt voor de verdere doorontwikkeling en zal nog georganiseerd moeten worden.

Voor verdere vragen kan contact opgenomen worden met <mailto:BuyerGroupICT@rws.nl>.