

Verslag marktconsultatie

ten behoeve van de voorbereiding van de aanbesteding

“Softwarebroker”

Gemeente Utrecht

3 februari 2026

Referentienummer: 2025IPM650

TenderNed-kenmerk: 555134

Versie 1.0

Definitief



Gemeente Utrecht

Utrecht.nl

Aanleiding van deze marktconsultatie

De gemeente Utrecht¹ is bezig met de voorbereiding voor de aanbesteding “Softwarebroker”.

Door middel van een marktconsultatie wil de gemeente een beeld vormen van hoe de markt voor de levering van standaard software en bijbehorende dienstverlening er uitziet en welke aanbestedingsprocedure het beste bij deze opdracht past.

Doel van de marktconsultatie

De gemeente heeft op 11 november 2025 het marktconsultatiedocument op TenderNed gepubliceerd om zoveel mogelijk marktpartijen te bereiken en te interesseren om aan de aanbesteding deel te nemen. Het doel van de marktconsultatie is om informatie op te halen uit de markt om

1. te onderzoeken hoe vanuit de markt gekeken wordt naar de mogelijkheden voor levering van standaard software en (bijbehorende) dienstverlening aan de gemeente;
2. te onderzoeken hoe de markt aankijkt tegen de belangrijkste ontwikkelingen in de softwaremarkt, zowel vanuit het perspectief aanbod als vraag;
3. te onderzoeken welke meerwaarde vanuit de markt gezien wordt voor de rol van tussenpersoon en software leverancier voor de gemeente, waaronder mogelijkheden voor besparingen;
4. te onderzoeken hoe vanuit de markt gekeken wordt naar de aanbestedingsprocedure en het verlenen van opdrachten binnen een overeenkomst.

Aanpak van de marktconsultatie

Deze marktconsultatie bestond uit twee ronden, namelijk een schriftelijke vragenronde en een individueel gesprek met enkele ondernemers.

Ondernemers

De volgende vier ondernemers hebben de vragenlijst ingevuld en tijdig ingediend:

- Kyndryl Nederland B.V.
- License Partners Cloud Solutions B.V.
- Protinus IT
- SoftwareOne Netherlands B.V.

Na de schriftelijke ronde is de gemeente met twee ondernemers in gesprek gaan voor een verdere verdieping, namelijk met Protinus IT en SoftwareOne Netherlands B.V.

Dit verslag en de conclusies zijn gebaseerd op zowel de informatie uit de schriftelijke ronde als de gesprekken.

¹ Hierna: ‘de gemeente’

Verslag en conclusies

1. te onderzoeken hoe vanuit de markt gekeken wordt naar de **mogelijkheden** voor levering van standaard software en (bijbehorende) dienstverlening aan de gemeente.

De levering van standaard software zit in het dienstenportfolio van iedere softwarebroker. De mogelijkheden zitten voornamelijk in marktkennis, toegankelijkheid tot softwareleveranciers en in aanvullende dienstverlening. Marktpartijen bieden een breed scala aan: diensten van administratieve hulp ('dozenschuiver') tot een (inhouse) één loketsysteem ('One Stop Shop') of een strategische partnerrol.

In een beperkte scope wordt de gemeente ontzorgd in inkoop, administratie en contractering. Als voor een bredere scope wordt gekozen, kunnen de leveranciers proactief adviseren met eigen of ingehuurd consultants, inkoopcondities uitonderhandelen (voor meerdere klanten tegelijk) en Software Asset Management bieden. Het assisteren in functionele uitvragen, prijs en inkoopcondities uitonderhandelen en marktkennis worden genoemd als unique selling points.

2. te onderzoeken hoe de markt aankijkt tegen de **belangrijkste ontwikkelingen** in de softwaremarkt, zowel vanuit het perspectief aanbod als vraag.

Leveranciers adviseren een ontwikkeling richting brede (interne) kennis en benadrukken het belang van innovatieve afrekenmodellen. De meerwaarde van brokers wordt daarbij gezien in strategische, lange termijn ondersteuning.

Er wordt geadviseerd brokers vroeg in het inkoopproces te betrekken, gezamenlijk functionele uitvragen op te stellen en af te stappen van het traditionele 'uplift' prijsmodel. Consultancy wordt minder relevant geacht, omdat moderne brokers niet als urenhuis opereren.

Daarnaast wordt opgemerkt dat het aantal brokers consolideert, waardoor de overgebleven partijen een bredere dienstverlening aanbieden: inhouse of ingehuurd.

Kennis uit de markt kan worden ingezet om verschillende scopes in te vullen. Als mogelijke ontwikkelrichting worden afrekenmodellen in de vorm van 'marketplaces' genoemd, waarbij bestellingen via een webportaal kunnen worden geplaatst in plaats van via e-mail.

Software Asset Management wordt door sommige partijen afgeraden, vanwege het risico op belangenverstrengeling ('slager keurt eigen vlees'). Functionele uitvragen worden gezien als geschikte inkoopprocedures, waar de markt ruime ervaring mee heeft.

3. te onderzoeken welke **meerwaarde** vanuit de markt gezien wordt voor de rol van tussenpersoon en software leverancier voor de gemeente, waaronder **mogelijkheden voor besparingen**.

Volgens verschillende leveranciers biedt ondersteuning in functionele uitvragen meerwaarde. De leveranciers zijn gespecialiseerd in de softwaremarkt en met functionele uitvragen wordt de brede markt bereikt.

Daarop aansluitend wordt marktkennis genoemd. Leveranciers kennen de markt goed en zijn op de hoogte van prijsverschommelingen en initiatieven zoals 'funding' programma's.

Omdat leveranciers geen aanbestedende diensten zijn, wordt volgens hen toegang tot het MKB vereenvoudigd. Uiteraard behoort administratieve lastenverlichting ook tot de meerwaarde, mits met een eerlijk afrekenmodel wordt gewerkt.

Tot slot wordt de meerwaarde van schaalgrootte genoemd. Leveranciers zijn vele malen groter dan een enkele aanbestedende dienst en beschikt over meer inkoopmacht.

4. te onderzoeken hoe vanuit de markt gekeken wordt naar de **aanbestedingsprocedure** en het verlenen van opdrachten binnen een overeenkomst.

Uitgangspunt is dat de aanbestedende dienst altijd eindverantwoordelijk blijft. Ook bepaalt de gemeente de eisen van de inkoop binnen de raamovereenkomst. Leveranciers volgen de door de gemeente voorgeschreven procedure, daarmee wordt rechtmatigheid geborgd.

De beschrijving van de aanbesteding bepaalt de mogelijkheden tot opdrachten binnen de overeenkomst. Hierbij wordt de gemeente ontzorgd middels planning, marktbenadering, vragenrondes en gunning. Nogmaals, functionele uitvragen worden geadviseerd boven productgerichte uitvragen.

Alle marktpartijen adviseren de gemeente de broker een gezond verdienmodel te gunnen. Behaal het echte voordeel bij fabrikant, niet zozeer bij de broker. Neem in de aanbesteding mee dat er voornamelijk op kwaliteit wordt gegund.

Dankwoord

De gemeente bedankt alle deelnemende ondernemers voor de door hen ingediende reactie en eventueel het gesprek en tot slot de door hen gedane inspanningen in deze.