

Nummer	Leverancier	Verwijzing	Vraag	Antwoord
1	License Partners Cloud Solutions B.V.		Rol en mandaat van de broker: In de leidraad wordt een regierol voor de broker beschreven. Kan de KB verduidelijken in hoeverre de broker een mandaat krijgt om proactieve lifecycle- en optimalisatievoorstellen te doen, bijvoorbeeld met betrekking tot licentiegebruik, contractverlengingen, consolidatie van software of kostenoptimalisatie?	De leidraad geeft de broker een duidelijke regie- en signaalrol, inclusief de ruimte om proactieve lifecycle- en optimalisatievoorstellen te doen, maar het mandaat om die voorstellen ook daadwerkelijk door te voeren ligt impliciet bij de KB als eigenaar van budget, contracten en beleid.
2	License Partners Cloud Solutions B.V.		Omvang van de softwareportfolio buiten SURF en SLTN: Kan de KB een indicatie geven van de omvang van het softwareportfolio dat buiten SURF en SLTN wordt ingekocht, bijvoorbeeld in termen van: - Aantal softwareleveranciers - Aantal jaarlijkse softwareaanvragen - Indicatieve jaarlijkse software spend?	Aantal software Leveranciers buiten SURF en SLTN: 20 leveranciers Aantal jaarlijkse Software aanvragen (excl SURF en SLTN): 43 Indicatieve jaarlijkse Software spend buiten SURF en SLTN: 512K per jaar.
3	License Partners Cloud Solutions B.V.		Implementatie- en onboardingdiensten De leidraad noemt aanvullende dienstverlening rondom implementatie en onboarding. Kan de KB verduidelijken of hierbij primair wordt gedacht aan: - Lichte implementatieondersteuning en configuratie, - Regie op implementatiepartners, - Of daadwerkelijke technische implementatiediensten?	De nadruk ligt op lichte implementatieondersteuning en configuratie plus regie op (eventuele) implementatiepartners; grote of diep technische implementaties vallen expliciet buiten scope.
4	License Partners Cloud Solutions B.V.		Integraties en gegevensuitwisseling: Verwacht de KB dat de broker integraties biedt met bestaande systemen (bijvoorbeeld ITSM, CMDB, IAM of financiële systemen), of ontstaan periodieke data-exports voor rapportage en administratie?	De leidraad vraagt dat de broker integraties kan aanbieden, maar geeft tegelijk aan dat – als koppelingen vanuit de KB niet mogelijk of niet gewenst zijn – periodieke data-exports als volwaardig alternatief worden geaccepteerd.
5	License Partners Cloud Solutions B.V.		Sturing en gunningscriteria in de toekomstige aanbesteding: Overweegt de KB in de toekomstige aanbesteding naast prijs ook aspecten zoals governance, lifecyclebeheer, rapportage en licentieoptimalisatie expliciet mee te nemen in de beoordeling?	Dit kan de KB in deze fase nog niet bevestigen, nu sprake is van een marktconsultatie. De uitkomsten van de marktconsultatie worden betrokken bij de verdere vormgeving van de aanbesteding, waaronder de opzet van de gunningscriteria.
6	Bechtle B.V.		Is onze aanname correct dat de gewenste werkwijze, zoals beschreven in de leidraad is afgestemd met SURF en SLTN? Zo niet, op welke wijze wordt de gewenste situatie dan afgestemd met de contractpartijen?	Deze werkwijze zal/is afgestemd. Het gaat hier vooral om informatie en sturen hierop. Geen contratele veranderingen.
7	Software One	§1.2 / §2.3	Onderschrijft KB de visie dat een softwarebroker zich primair onderscheidt door langetermijn strategisch partnerschap, integratie van inkoop, IT-assetmanagement (ITAM) en FinOps tot één samenhangende waardeketen, en aantoonbare onafhankelijkheid van leveranciers — in plaats van louter transactionele dienstverlening?	De leidraad bevat geen expliciete visiebeschrijving in deze termen, maar de nadruk op regie, lifecyclebeheer, kostenbeheersing en kanaaloverstijgende rapportage sluit goed aan bij een beeld van de broker als strategische, leverancier-onafhankelijke partner in plaats van een puur transactionele reseller.
8	Software One	§1.2	Hoe weegt KB aantoonbare volwassenheid in IT-assetmanagement (bijvoorbeeld richting ISO/IEC 19770) bij de inschrijver, en in welke mate is ISO/IEC 27001-certificering van de broker een (knock-out)eis vanwege de gevoelige aard van contract-, gebruiks-, financiële en compliance-data die wordt verwerkt?	Dit kan de KB in deze fase nog niet bevestigen, nu sprake is van een marktconsultatie. De uitkomsten van de marktconsultatie worden betrokken bij de verdere vormgeving van de aanbesteding, waaronder de geschiktheidseisen, eventuele certificeringseisen en de gunningscriteria.
9	Software One	§2.3	Onderschrijft KB de waarde van bundeling van software-inkoop, ITAM en FinOps bij één strategisch gepositioneerde Managed Service Provider, om datafragmentatie, conflicterende belangen tussen meerdere partners en een verzwakte onderhandelingspositie richting publishers te voorkomen?	De beschreven gewenste situatie ondersteunt het idee van een centraal en strategisch gepositioneerd regiepunt voor software-inkoop, ITAM-achtige functies en kostenbeheersing om het geheel beheersbaar te houden
10	Software One	§2.2 / §2.3	Kan KB een indicatie geven van de jaarlijkse adresseerbare softwarespend (totaal en gesplitst per kanaal SURF / SLTN / SoftwareOne), en de verwachte spend die door de nieuwe broker zal worden gefactureerd of geregistreerd (zowel direct als via doorgeleiding)?	De software spend bedraagt € 163K voor overige directe leveranciers en € 349K voor SoftwareOne, beide exclusief btw. De spend die via SURF en SLTN loopt, wordt eveneens betrokken bij de aanbesteding.
11	Software One	§2.2	Kan KB een geanonimiseerd overzicht delen van het huidige softwarelandschap (vendors, productcategorieën, contractaantallen, hoofdmetrics, spend bands) dat onder de broker komt te vallen, opdat marktpartijen een realistische inspanningsinschatting kunnen maken?	Dit soort aspecten worden nader gespecificeerd in de aanbesteding.
12	Software One	§2.1 / §2.3	Hoeveel eindgebruikers (vaste medewerkers, inhuur, externe partners) en locaties vallen onder deze opdracht, en behoort het netwerk van Openbare Bibliotheken (Wsob-stelsel) tot de scope of beperkt deze zich tot de KB-organisatie zelf?	De opdracht heeft momenteel betrekking op circa 700 eindgebruikers, verdeeld over ongeveer drie locaties (waarvan twee vaste), en de scope beperkt zich tot de KB-organisatie zelf; het Wsob-netwerk van Openbare Bibliotheken valt dus niet binnen deze opdracht.
13	Software One	§2.2 / §2.3	Welke productcategorieën vallen wel of niet binnen broker scope — in het bijzonder support, maintenance, professional services, training, cloud marketplace-aankopen en renewals met uplift — en welke vendors of categorieën worden expliciet uitgesloten omdat ze structureel via SURF, SLTN of een andere route blijven lopen?	Dit wordt op dit moment nog geïnventariseerd. In deze fase kan de KB daarom nog niet definitief aangeven welke productcategorieën wel of niet binnen de scope van de broker zullen vallen.
14	Software One	§2.3	Wat is het verwachte werkvolume per jaar (aantal aanvragen, renewals, off-cycle requests, urgente verzoeken, escalaties), en zijn er bekende piekperiodes (bijvoorbeeld rond de begrotingscyclus of fiscaal jaareinde)?	Het werkvolume wordt momenteel nog geïnventariseerd. Voor wat betreft de piekbelasting verwacht de KB dat deze zich met name voordoet in de laatste twee maanden van het kalenderjaar en de eerste maand van het daaropvolgende jaar.
15	Software One	§2.3	Welke service coverage verwacht KB qua tijdzone, support window, talen (uitsluitend Nederlands of ook Engels) en SLA voor spoedaanvragen?	Dit soort aspecten (tijdzone, support window, talen en SLA's voor spoedaanvragen) worden nader gespecificeerd in het Programma van Eisen en de bijbehorende SLA in de aanbestedingsfase, en hierover gelden in deze marktconsultatie nog geen harde kaders.
16	Software One	§2.3	KB beschrijft 'vooraf gedefinieerde afroepvormen met concrete deliverables'. Welke afroepvormen (fixed-price modules, T&M, capacity) en welke indicatieve jaarvolumes voorziet KB voor implementatie, onboarding en advies?	De leidraad verwijst naar 'vooraf gedefinieerde afroepvormen met concrete deliverables'. De exacte contractvormen (bijvoorbeeld fixed-price modules, T&M of capaciteitsafspraken) en eventuele indicatieve jaarvolumes voor implementatie, onboarding en advies verwachten wij dat in de aanbestedingsfase via het Programma van Eisen en de raamovereenkomst nader worden gespecificeerd, en achten we minder geschikt om in deze marktconsultatie al vast te leggen."
17	Software One	§2.3 (Buiten scope)	Welke afbakening hanteert KB tussen brokerimplementatie en grote implementatieprojecten of maatwerk dat buiten scope valt — bijvoorbeeld op basis van uren, bedrag, complexiteit of doorlooptijd?	In deze marktconsultatie willen wij juist ophalen welke afbakeningscriteria marktpartijen als gangbaar en werkbaar zien (bijvoorbeeld drempels op omvang, doorlooptijd of complexiteit), zodat we deze in de aanbestedingsfase kunnen vertalen naar een concreet P&E.

18	Software One	Onze dienstverlening	Acht KB het wenselijk dat de broker, naast standaard licentiebeheer, ook gespecialiseerde advisory services kan ontsluiten zoals Publisher Advisory Services (vendor-roadmaps en onderhandelstrategieën), Publisher Update Services (continue monitoring leveranciersbeleid), EULA Check Services (toetsing contractvoorwaarden vóór implementatie) en SAM/ITAM Diagnostics (volwassenheidsbenchmark met concrete verbeterpunten)?	De leidraad benoemt deze specifieke diensten niet bij naam, maar het gevraagde dienstenpakket (advies, optimalisatie, lifecycle-inzichten) sluit goed aan bij het soort gespecialiseerde advisory services wat wordt genoemd.
19	Software One	\$2.3 (RACI)	Welke RACI heeft KB voor ogen tussen broker, SURF, SLTN, KB-Inkoop en KB-IT op de stages aanvraag → autorisatie → bestelling → levering → registratie in licentieregister → renewal/stop → rapportage, en welke interne functie is regisseur en single point of contact richting de broker?	Inhoudelijk is dit vooral een vraag voor de aanbestedingsfase (PvE/contract); we zijn er dan ook met name in geïnteresseerd hoe potentiële brokers hier zelf tegenaan kijken en welke inrichting zij in de praktijk adviseren.
20	Software One	\$2.3	Wordt van de broker verwacht dat deze de vraag actief uitdaagt — onnodige renewals stopt, optimalisatievoorstellen aandraagt, demand challenge uitvoert — of beperkt de rol zich tot uitvoering van goedgekeurde verzoeken?	De leidraad stuurt duidelijk in de richting van een proactieve rol: de broker moet lifecycle-signalering verzorgen, kanaaloverstijgende managementinformatie leveren en advies- en optimalisatiediensten aanbieden op basis van spend- en lifecycle-inzichten. Dat impliceert dat van de broker wordt verwacht dat hij kansen voor besparingen en rationalisatie actief signaleert en daar concrete voorstellen voor uitwerkt, in plaats van alleen goedgekeurde aanvragen te verwerken. Tegelijk blijft de broker “regisserend, niet vervangend” en ligt de formele besluitvorming over het al dan niet stoppen van renewals of doorvoeren van optimalisaties bij KB als opdrachtgever en budgethouder.
21	Software One	\$2.3	Welke governance-cadans verwacht KB (operationeel, tactisch, strategisch en executive review), en is rapportage op directieniveau — bijvoorbeeld kwartaalreviews met C-level inzichten, benchmarkdata, een toekomstgerichte roadmap en formele escalatie- en risicobeheerprocessen — onderdeel van de gewenste dienstverlening?	Deze vraag raakt aan de gewenste governance-inrichting en rapportagecyclus en is daarmee inhoudelijk belangrijk, maar de exacte cadans (operationeel, tactisch, strategisch, executive) en vorm van C-level rapportage horen primair thuis in de aanbestedingsfase (PvE, contract, SLA).
22	Software One	\$2.3 (Integraties)	Welke systemen zijn binnen KB de ‘system of record’ voor (a) contractmetadata, (b) assetdata / CMDB, (c) approval-workflow, (d) finance/grootboek, en (e) IAM / identiteit?	Op dit moment kunnen we nog geen concrete productnamen noemen, maar op hoofdlijnen geldt het volgende als globale duiding van de “systems of record” binnen KB: Voor contractmetadata is een centraal contract-/documentmanagementsysteem leidend, waarin contracten, looptijden en voorwaarden worden beheerd. Voor assetdata en CMDB-informatie is een ITSM-/CMDB-oplossing het uitgangspunt, waarin configuratie-items en afhankelijkheden worden geregistreerd. Voor approval-workflows wordt aangesloten op de bestaande aanvraag- en inkoopworkflow (servicemanagement/P2P), waar autorisaties en goedkeuringen plaatsvinden. Voor finance en grootboek is het financiële ERP-systeem leidend als bron voor PO’s, facturen, boekingen en budgetsturing. Voor IAM/identiteit is het identity- en accessmanagementlandschap (directory en IAM-componenten) de bron voor gebruikers, rollen en groepen. In de aanbestedingsfase zal KB de concrete systemen bij naam duiden, zodat marktpartijen hun integratievoorstellen hier specifiek op kunnen afstemmen.
23	Software One	Standaardfunctionaliteit	Acht KB het wenselijk dat de broker één gecentraliseerd inkoopplatform aanbiedt met geïntegreerde catalogus, ordertransactie, licentiebeheer, geautomatiseerde goedkeuringsworkflow, renewal-management, real-time dashboards en native integraties met ERP-, ITSM- en finance-systemen — in plaats van een verzameling losse vendor-portals en versnipperde processen?	KB beschrijft nadrukkelijk de wens voor één geïntegreerd proces en één centraal loket, met centrale registratie van licenties en contracten en koppelingen met finance-, ITSM/CMDB- en IAM-systemen, in plaats van een lappendeken aan losse kanalen en vendor-portals.
24	Software One	\$2.3	Welke koppelingen verwacht KB op Day 1 versus in een groeipad? Welke read- of write-toegang tot KB-systemen (ServiceNow, IAM, finance) is mogelijk voor de broker, en welke beveiligings-, logging-, data residency- en sovereign hosting-eisen gelden hierbij?	Uit de leidraad zijn Day-1 vs. groeipad-koppelingen en exacte toegangs- en hosting-eisen niet uitgewerkt; die zullen pas in de aanbesteding en het PvE concreet worden, maar de tekst geeft wel richting: KB verwacht in elk geval dat de broker gegevens kan uitwisselen met finance, ITSM/CMDB, IAM en de contractrepository, met passende beveiliging en logging.
25	Software One	\$2.2 / \$2.3	Bestaat er bij de huidige broker een centraal licentieregister of contractrepository, en welke afspraken voorziet KB over volledige overdracht (contracten, entitlements, historische orders, prijsafspraken) bij wisseling van leverancier? Welke datakwaliteit op Day 1 verwacht KB, en hoe wordt de verantwoordelijkheid voor datamediatie en backlog-resolutie tijdens mobilisatie verdeeld?	KB werkt momenteel met meerdere partijen, waarbij licentieregisters en contractrepositories per partij verschillend zijn ingericht.
26	Software One	ISO 19770	Onderschrijft KB de toegevoegde waarde van een gestandaardiseerde SAM/ITAM-volwassenheidsbenchmark (bijvoorbeeld tegen ISO/IEC 19770) als nulmeting in jaar 1, met een bijbehorend roadmap-traject naar gestructureerd lifecyclebeheer, betrouwbare effectieve license position en aantoonbare auditgereedheid?	De leidraad noemt ISO/IEC 19770 niet expliciet, maar door de nadruk op lifecycle-signalering, centraal licentieregister, managementinformatie en auditondersteuning ligt het voor de hand dat KB de waarde van een gestructureerde SAM/ITAM-nulmeting en groeipad naar volwassen lifecycle-beheer en auditgereedheid zal onderkennen.
27	Software One	\$2.2 / \$2.3	Op welke wijze krijgt de broker — technisch en contractueel — inzicht in bestellingen, contracten en spend die via SURF en SLTN lopen, om de gevraagde regiefunctie en kanaaloverstijgende rapportage te kunnen leveren? Is deze data-uitwisseling reeds afgestemd met deze partijen, en welke functie binnen KB heeft mandaat om de feeds, exports of API-toegang te faciliteren?	Wij zien dit primair als onderwerp dat in de aanbestedingsfase verder wordt uitgewerkt, maar vragen in deze marktconsultatie graag naar de gebruikelijke praktijk en technische/contractuele mogelijkheden die u als broker ziet.
28	Software One	\$2.3	Hoe ziet KB de operationele samenwerking tussen de servicedesks van SURF, SLTN en de broker — wordt de broker eerstelijns aanspreekpunt voor SURF-/SLTN-gerelateerde vragen, of beperkt regie zich tot triage en doorzetten met bewaking van oplostijd?	Wij zien dit primair als onderwerp dat in de aanbestedingsfase verder wordt uitgewerkt, maar vragen in deze marktconsultatie graag naar de gebruikelijke praktijk en technische/contractuele mogelijkheden die u als broker ziet.
29	Software One	\$2.3	Vallen public cloud (Azure / AWS / GCP) consumption, reserved capacity, savings plans, marketplace-aankopen en BYOL-licenties binnen de broker scope, en hoe is het eigenaarschap verdeeld met eventuele FinOps- of cloutteams binnen KB?	Voor de duidelijkheid: de licenties voor public-cloudplatformen (zoals Azure, en waar van toepassing AWS/GCP-achtige diensten) lopen bij KB op dit moment via SURF.
30	Software One	Integratie inkoop/ITAM/FinOps	Onderschrijft KB de waarde van een geïntegreerd FinOps-model onder regie van de broker — waarin cloud-spend, software-spend, SaaS-discovery (inclusief shadow IT en business-led abonnementen) en applicatierationalisatie samenkomen — om datagedreven kostenoptimalisatie over on-premise, SaaS en cloud heen mogelijk te maken?	De leidraad noemt FinOps als term niet, maar KB legt zo veel nadruk op geïntegreerde grip op kosten, lifecycle en managementinformatie over alle kanalen heen, dat een geïntegreerd FinOps-achtig model onder regie van de broker inhoudelijk goed zou kunnen passen bij de beschreven ambities
31	Software One	\$2.3	Zijn er recente of lopende vendor audits (bijvoorbeeld Microsoft, Oracle, Adobe, IBM) waarvan de aankomende broker de ondersteuning of overname dient te verzorgen, en welke publishers ziet KB momenteel als hoogste auditrisico? Zijn er bekende compliance-issues die in de transitie moeten worden geadresseerd?	Voorzover bekend zijn er geen lopende audits

32	Software One	Markttrends	Hoe wenst KB om te gaan met actuele marktontwikkelingen zoals de Broadcom-/VMware-portfoliobundeling, aanscherping van Oracle Java-licentievoorwaarden, SaaS-vendor consolidatie en de overgang naar verbruiksgebaseerde licentiemodellen, en welke proactieve rol ziet KB hierin voor de broker?	KB vraagt nadrukkelijk om regie op lifecycle, contracten en kosten over meerdere kanalen heen; actuele marktontwikkelingen zoals Broadcom/VMware, Oracle Java, SaaS-consolidatie en verbruiksmodellen vallen dus logisch binnen de advies- en regierol van de broker.
33	Software One	Markttrends	Hoe ziet KB de inzet van alternatieve sourcingstrategieën — zoals third-party support voor stabiele platformen (Oracle, SAP, IBM, VMware), geïntegreerde multi-vendor support of onafhankelijk advies — als hefboom voor kostenoptimalisatie en het beperken van vendor lock-in?	De leidraad gaat niet expliciet in op third-party support, multi-vendor support of onafhankelijk sourcingadvies, maar de nadruk op regie, lifecyclebeheer, kostenbeheersing en het voorkomen van versnippering sluit goed aan bij het strategische doel om vendor lock-in te beperken en alternatieve sourcingopties te benutten.
34	Software One	§2.3	Welke baselines hanteert KB voor doorlooptijden, on-time renewals, offerte-doorlooptijd en stakeholdertevredenheid? Kunnen KPI's worden afgestemd op een gevalideerde baseline ná onboarding in plaats van vanaf dag één, om realistische en haalbare service levels te borgen?	De leidraad noemt geen concrete baselines of KPI-waarden voor doorlooptijden, on-time renewals, offerte-doorlooptijd of stakeholdertevredenheid; die zullen pas in de aanbesteding/SLA moeten worden uitgewerkt.
35	Software One	§2.3	Hoe verwacht KB om te gaan met SLA-effecten van klant-veroorzaakte vertragingen, ontbrekende data of afhankelijkheden van derden (SURF, SLTN, vendor) — worden de SLA-klokken gepauzeerd, en bevat het beoogde service credit- of boetemodel een redelijke cap en proportionaliteitsprincipe in lijn met de service fees en de feitelijke invloedssfeer van de broker?	De leidraad werkt SLA-details, boete-/servicecreditmodellen en de omgang met klant- of derde-partijvertragingen nog niet uit; die worden pas in de aanbesteding en SLA vastgelegd. Wel is duidelijk dat de broker een regierol heeft over meerdere partijen (SURF, SLTN, vendors), waardoor het logisch en redelijk is om SLA's en eventuele credits te koppelen aan de invloedssfeer van de broker en om klant- of derde-partijvertragingen niet volledig op de broker af te wentelen.
36	Software One	Vraag	KB benoemt in vraag 5 een mogelijke totale looptijd van meer dan vier jaar bij gegronde redenen. Welke onderbouwing acht KB acceptabel — bijvoorbeeld investeringen in platform, data, integratie en transitiediepte, vendor-roadmaps, of TCO-optimalisatie — om een langere looptijd (zoals 4+2+2 of 5+3) te rechtvaardigen, gegeven dat strategische partnerschappen typisch zes tot acht jaar vragen om volwassen te worden en duurzame waarde te leveren?	Ja, dat is in beginsel acceptabel.
37	Software One	Vraag 7	Onderschrijft KB de waarde van een servicekostenmodel (vaste jaarlijkse fee voor regie, rapportage, advies en lifecyclebeheer), waarbij de vergoeding van de broker is losgekoppeld van inkoopvolumes en marges? Een dergelijk model borgt vendor-neutraliteit, transparantie en onafhankelijk advies, en verwijdert de prikkel om voorstellen van uitgevers ongewijzigd door te geleiden, ook wanneer optimalisatie zou leiden tot een lager inkoopvolume.	In het kader van deze marktconsultatie laten wij ons graag adviseren over de (on)mogelijkheden en best practices van dergelijke modellen.
38	Software One	Vraag 7 / §2.3	Wordt verwacht dat de broker een vergoeding ontvangt voor regie, rapportage en lifecyclebeheer op licenties die via SURF en SLTN worden gefactureerd, en hoe wenst KB om te gaan met prijsindexaties, valutaschommelingen en vendor-prijswijzigingen gedurende de looptijd van de raamovereenkomst?	Wij laten ons in deze marktconsultatie graag adviseren over wat in de markt als gangbare en werkbare inrichting wordt gezien, zodat KB dit in de aanbestedingsfase kan vertalen naar passende afspraken over vergoeding en prijsmechanismen.
39	Software One	Vraag 6	Hanteert KB een vast percentage of beleid voor Social Return on Investment (bijvoorbeeld 2% of 5% van de opdrachtwaarde), en welke ruimte ziet KB voor alternatieve invulling — bijvoorbeeld digitaalvaardigheidsprogramma's, opleidingsplaatsen of kennisdeling met openbare bibliotheken — gezien de aard van de opdracht (softwarelicenties met beperkt fysiek/uitvoerend werk)?	In de leidraad wordt Social Return niet genoemd, dus er is geen zichtbaar vast percentage of standaardregeling opgenomen; KB zal haar SROI-beleid pas in de aanbestedingsdocumenten concretiseren.
40	Software One	Vraag 6	Hoe weegt KB ESG-criteria zoals groene IT-praktijken, GreenOps, energie-efficiëntie, hergebruik van licenties (vermijden van overlicensing en stranded assets), MVI-criteria en duurzaamheidsverplichtingen van leveranciers (bv. ISO 14001, ISO 20400) bij gunning?	Dit betreft in de kern een onderwerp voor de aanbestedingsfase. Tegelijk ligt het, gezien rijksbreed beleid rond MVI en duurzaamheid, voor de hand dat milieu- en duurzaamheidsaspecten in de aanbestedingsfase een rol zullen spelen.
41	Software One	Partnerschappen en ecosysteem	Onderschrijft KB de waarde van een leverancier met een wereldwijd leveringsmodel gecombineerd met aantoonbare lokale aanwezigheid (Nederlands team, NL/EN-talig, kennis van Nederlandse en Europese regelgeving), gezien het internationale karakter van centraal gestuurde audits, SaaS-vendors, follow-the-sun support en publisher-onderhandelingen?	De leidraad zegt niets expliciet over een wereldwijd leveringsmodel, follow-the-sun support of vereiste lokale aanwezigheid, maar gezien de aard van de opdracht (internationale publishers, audits, SaaS-vendors) en de Nederlandse/EU-regelgeving waar KB aan gebonden is, ligt het voor de hand dat KB zowel internationale slagkracht als stevige lokale verankerung belangrijk zal vinden.
42	Software One	Partnerschappen en ecosysteem	Welk gewicht legt KB bij gunning op het bredere ecosysteem van de broker — diepgaande partnerschappen met grote publishers (Microsoft, Oracle, SAP, Adobe), gecertificeerde implementatie-expertise op SAM/ITAM- en FinOps-tools, allianties met hyperscalers en specialisten op het gebied van compliance, audit en juridisch advies — als indicator van langetermijnwaarde, veerkracht en marktgeloofwaardigheid?	Dit betreft in de kern een onderwerp voor de aanbestedingsfase. In deze marktconsultatiefase kan hierop daarom nog geen inhoudelijk antwoord worden gegeven.
43	Software One	Culturele afstemming	Hoe weegt KB culturele aansluiting (transparantie, accountability, leveranciersonafhankelijkheid en proactieve optimalisatie versus reactieve uitvoering) als kwalitatief gunningscriterium, met name in een gereguleerde, publieke omgeving waarin controleerbaarheid, documentatie en duidelijke communicatie cruciaal zijn?	Dit betreft in de kern een onderwerp voor de aanbestedingsfase. In deze marktconsultatiefase kan hierop daarom nog geen inhoudelijk antwoord worden gegeven.
44	Software One	§1.1 / §3	KB verwijst in §1.1 naar een 'Europese aanbesteding' en in §3 naar een 'meervoudig onderhandse aanbesteding'. Welke procedure is daadwerkelijk voorzien, en welke selectie- of aanmeldingsstappen (eventueel een short-list) zijn daaraan verbonden?	De KB bereidt een Europese aanbesteding voor. De verwijzing naar een meervoudig onderhandse aanbesteding in paragraaf 3 berust op een onjuistheid. Nadere informatie over de te volgen procedure en eventuele selectie- of aanmeldingsstappen zal worden opgenomen in de aanbestedingsstukken.
45	Software One	§2.4 / §2.6	Zijn er voor de indiening van de marktconsultatieantwoorden eisen aan format, paginalimiet, lettertype of bijlagen, en is er een indicatieve planning beschikbaar voor de aanbesteding zelf (publicatie aanbestedingsdocumenten, indieningstermijn, gunning, aanvang dienstverlening) zodat marktpartijen de aansluiting op het einde van het huidige contract (december 2026) kunnen inschatten?	Voor de indiening van de reacties op de marktconsultatie worden geen specifieke vormvereisten gehanteerd. Er gelden derhalve geen eisen ten aanzien van format, paginalimiet, lettertype of bijlagen. Marktpartijen wordt verzocht hun beantwoording zo helder en volledig mogelijk aan te leveren. Ten aanzien van de planning geldt op dit moment dat de verwachting is dat de aanbesteding medio september van dit jaar wordt gepubliceerd.
46	Software One	§2.5 punt 5	Voor de bilaterale verdiepingsgesprekken: wat is de verwachte agenda, het format (digitaal/fysiek), de duur en de samenstelling van het KB-team? Zijn er specifieke onderwerpen waarop KB nadere toelichting wenst van marktpartijen?	Woensdag 8 juli interview