

RAPPORT MARKTONDERZOEK INKOOPAPPLICATIES

Gemeente Barneveld en Gemeente Ede

Inleiding

De gemeente Ede en de gemeente Barneveld wensten na een eerder marktonderzoek in 2018 een geactualiseerd beeld te krijgen van de markt voor inkoopapplicaties. Daartoe is op 1 juni op TenderNed (TN593337) een uitnodiging geplaatst die marktpartijen de mogelijkheid gaf om antwoorden te geven op de vragen die de gemeenten in dit kader hadden opgesteld.

Van zeven partijen (geanonimiseerd tot A t/m G) zijn antwoorden op de vragen ontvangen en van één partij is een algemeen beeld (marktinput buiten standaardformat) geschetst zonder op de specifieke vragen in te gaan.

Op basis van de ontvangen marktreacties van **Partij A t/m G** en **één aanvullende marktinput buiten standaardformat** ontstaat een duidelijk beeld van een markt die **niet homogeen** is. Leveranciers benaderen het vraagstuk van inkoopapplicaties vanuit verschillende vertrekpunten, met uiteenlopende accenten op:

- publieke aanbestedingsfunctionaliteit;
- contract- en leveranciersmanagement;
- spendanalyse en datasturing;
- purchase-to-pay;
- koppelingen en procesintegratie;
- informatiebeveiliging, compliance en publieke toepasbaarheid.

1. Methodische notitie

Naast de in het voorgeschreven format ontvangen reacties is van **één marktpartij** aanvullende informatie ontvangen in afwijkende vorm. Deze informatie is betrokken bij de kwalitatieve duiding van het marktbeeld, maar was niet op alle onderdelen rechtstreeks vergelijkbaar met de gestandaardiseerde reacties. Om die reden is deze input niet volledig verwerkt in de gestructureerde vergelijking per vraag, maar wel meegenomen als aanvullende marktinformatie.

2. Hoofdbeeld uit de markt

2.1 De markt bestaat uit meerdere oplossingsrichtingen

Op basis van de beschikbare informatie lijkt de markt voor inkoopapplicaties grofweg uiteen te vallen in vier oplossingsrichtingen:

1. **publieke aanbestedingsplatformen** met nadruk op publicatie, procedures, Nota van Inlichtingen, digitale formulieren en dynamische inkoopsystemen;
2. **contract- en leveranciersmanagementoplossingen** met nadruk op contractdossiers, signaleringen, leveranciersinformatie en prestaties;
3. **brede tactisch-operationele inkoopplatformen** waarin contract, verplichting, order, factuur en spend dicht bij elkaar zijn gebracht;
4. **ERP/P2P- of financieel georiënteerde oplossingen** die vooral de operationele bestel-, ontvangst- en factuurstroom ondersteunen.

Niet iedere leverancier dekt de volledige keten af. Uit de reacties blijkt dat specialisatie eerder regel dan uitzondering is.

2.2 Integrale suite versus best-of-breed

Een belangrijk patroon in de ontvangen reacties is de spanning tussen:

- één integrale oplossing;
- en een **best-of-breed-benadering** met meerdere gespecialiseerde applicaties.

Verschillende reacties laten zien dat een integrale uitvraag aantrekkelijk kan lijken vanuit beheer, uniformiteit en één leverancier, maar in de praktijk het aantal geschikte aanbieders kan beperken. De aanvullende marktinput ondersteunt dit beeld nadrukkelijk en wijst erop dat de gekozen scope en indeling in onderdelen direct van invloed zijn op marktwerking en keuzevrijheid.

2.3 Grote verschillen in publieke volwassenheid

Tussen de partijen bestaan duidelijke verschillen in:

- ervaring met gemeenten of andere publieke organisaties;
- bekendheid met publieke aanbestedingsprocessen;
- mate van standaardkoppelingen met gemeentelijke financiële systemen;
- informatiebeveiliging en certificering;
- aansluiting op publieke randvoorwaarden zoals GIBIT en archivering.

Een functioneel interessante oplossing is daarmee niet automatisch ook een oplossing met de laagste implementatierisico's in een gemeentelijke context.

3. Marktbeeld per type leverancier

3.1 Leveranciers met nadruk op aanbestedingssoftware

Een deel van de markt richt zich primair op het **sourcing- en aanbestedingsdomein**. Deze leveranciers zijn sterk in onderdelen als:

- aanbestedingsprocedures;
- publicatie op nationale en Europese kanalen;
- digitale formulieren;
- Nota van Inlichtingen;
- dynamische inkoopsystemen;
- leveranciersinteractie in aanbestedingstrajecten;
- proceduregestuurde workflows.

De aanvullende marktinput bevestigt dat er in deze categorie gespecialiseerde partijen zijn die zich expliciet richten op de publieke inkoper en die niet noodzakelijk de volledige inkoopketen afdekken. Daarmee wordt zichtbaar dat publieke aanbestedingssoftware als eigen specialisme moet worden gezien.

3.2 Leveranciers met nadruk op contract- en leveranciersmanagement

Een tweede deel van de markt legt het accent op:

- contractregistratie;
- dossieropbouw;
- termijnbewaking;
- evaluaties;
- leveranciersdossiers;
- prestatiemetingen;
- signalering en governance.

Deze oplossingen zijn vaak goed bruikbaar voor grip op bestaande contracten en leveranciers, maar bieden niet altijd een volwaardige aanbestedingslaag of brede purchase-to-pay-functionaliteit.

3.3 Leveranciers met nadruk op spendanalyse en datasturing

Een deel van de markt zet sterk in op:

- spendclassificatie;
- uitgavenanalyse;
- koppeling tussen contract en factuurregel;
- datakwaliteit;
- AI-ondersteunde verrijking;
- rechtmatigheids- en contractdekkingsanalyse.

Dit type oplossing kan veel toegevoegde waarde bieden voor sturing, inzicht en analyse, maar vraagt ook om een volwassen gegevensbasis, goede koppelingen en zorgvuldige toetsing van AI-toepassingen.

3.4 Leveranciers met bredere P2P-oriëntatie

Sommige partijen benaderen de vraag meer vanuit de operationele keten:

- verplichting;
- bestelling;
- ontvangst;
- factuur;
- aansluiting op administratie.

Deze oplossingen kunnen sterk zijn in procesintegratie, maar zijn niet per definitie ook optimaal in publieke aanbesteding of contractgovernance.

4. Verdiepende observatie op een tactisch-operationele oplossingsrichting

Eén van de partijen onderscheidt zich in de markt vooral als een **tactisch-operationeel inkoopplatform** met nadruk op:

- contractbeheer;
- leveranciersmanagement;
- spendanalyse;
- verplichtingen;
- order- en factuurverwerking;
- AI-ondersteunde classificatie.

De oplossing oogt inhoudelijk sterk op het gebied van:

- datasturing;
- factuurregelniveau;
- contractuitnutting;
- classificatie naar inkooppakket, segment, afdeling en team.

Tegelijkertijd zijn er duidelijke aandachtspunten in de gemeentelijke context:

- beperkt aantoonbare publieke referenties;
- geen standaard gemeentelijke financiële koppelingen;
- geen volledige publieke aanbestedingssuite;
- security- en AI-certificering nog in opbouw;
- archiefondersteuning nog niet volledig uitgewerkt.

Daarmee lijkt deze oplossingsrichting vooral relevant als de behoefte ligt bij **grip op inkoopdata, contracten, verplichtingen en spend**, en minder wanneer de hoofdbehoefte ligt bij **een bewezen publieke aanbestedingsoplossing**.

5. Aanvullende marktinput buiten standaardformat

5.1 Korte samenvatting

Van **één marktpartij** is aanvullende informatie ontvangen buiten het standaardformat. Deze informatie positioneert de betreffende partij als een:

- gespecialiseerd Nederlands aanbestedingsplatform;
- gericht op publieke inkopers;
- gekoppeld aan nationale en Europese publicatiekanalen;
- ondersteunend voor digitale formulieren en aanbestedingsprocedures;
- geschikt voor onder meer dynamische inkoopssystemen;
- met nadruk op support, informatiebeveiliging, Europese hosting en digitale soevereiniteit.

Daarnaast benoemt deze partij AI-ondersteuning voor onder meer:

- Nota van Inlichtingen;
- juridische checks;
- gunningstoelichtingen.

5.2 Toegevoegde waarde voor het marktbeeld

De aanvullende input is vooral waardevol omdat deze:

- bevestigt dat **aanbestedingssoftware een eigen specialisme** is;
- zichtbaar maakt dat gespecialiseerde sourcingplatformen zich onderscheiden van contractmanagement- of P2P-oplossingen;
- het belang onderstreept van een bewuste keuze in scope;
- beargumenteert dat perceelindeling of best-of-breed de marktwerking kan vergroten.

5.3 Methodische beperking

Omdat deze informatie niet langs de vragen van het voorgeschreven formulier is aangeleverd, is zij niet volledig vergelijkbaar met de reacties van Partij A t/m G. De informatie is daarom gebruikt als **kwalitatieve marktverrijking** en niet als volwaardige beantwoording van alle onderzoeksvragen.

6. Belangrijkste marktbrede observaties

6.1 Er is niet vanzelfsprekend één leverancier voor alles

De reacties laten zien dat het idee van één totaaloplossing voor:

- aanbesteden;
- contracteren;
- leveranciersmanagement;
- spendanalyse;
- verplichtingen;
- bestel- en factuurstromen

in de praktijk maar beperkt door de markt wordt afgedekt. Waar leveranciers een breed platform aanbieden, zijn vaak niet alle publieke of gemeentelijke randvoorwaarden even sterk ingevuld. Waar leveranciers juist sterk zijn in publieke aanbesteding, ontbreekt geregeld de brede dekking van de rest van de keten.

6.2 De kwaliteit van koppelingen is een doorslaggevend thema

Vrijwel alle oplossingsrichtingen worden uiteindelijk sterk beïnvloed door de vraag of er goede koppelingen mogelijk zijn met:

- financieel systeem;
- leveranciersgegevens;
- contractregister;
- DMS of zaakstelsel;
- bestel- en factuurstromen.

Open API's en standaarden worden vaak genoemd, maar concrete aantoonbare gemeentelijke koppelingen blijken lang niet altijd aanwezig.

6.3 Spendanalyse staat of valt met datakwaliteit

Meerdere reacties bevestigen impliciet of expliciet dat goede spendanalyse alleen betrouwbaar is wanneer:

- factuurregels voldoende detail bevatten;
- classificaties consequent zijn ingericht;
- leveranciers eenduidig worden herkend;
- contractnummers herleidbaar zijn;
- koppelingen met de administratie goed werken.

6.4 AI is in opkomst, maar vraagt om beheersing

In meerdere marktuitingen komt AI terug als hulpmiddel voor:

- classificatie;
- juridische checks;
- Nota van Inlichtingen;
- toelichtingen;
- workflowondersteuning.

Dat biedt potentieel, maar vraagt wel om expliciete aandacht voor:

- privacy;
- uitlegbaarheid;
- audittrail;
- bias;
- training van modellen;
- governance;
- contractuele beheersing van data.

Op basis van de beschikbare informatie lijkt het verstandig AI niet alleen als innovatie, maar ook als toetsingspunt in de uitvraag op te nemen.

6.5 Security en compliance verschillen sterk in volwassenheid

Er zijn duidelijke verschillen tussen partijen in:

- bestaande certificering;
- aantoonbare publieke compliance;
- securitymonitoring;
- readiness voor zwaardere cyber- en beveiligingseisen;
- contracteerbaarheid onder publieke voorwaarden.

Voor gemeenten is dat geen bijzaak, maar een wezenlijk selectie criterium.

7. Strategische implicaties voor de gemeenten

7.1 Eerst de functionele hoofdkeuze maken

De ontvangen reacties maken duidelijk dat eerst een principiële keuze nodig is tussen:

1. **één brede oplossing** voor meerdere delen van de keten;
2. **een aanbestedingsoplossing als apart perceel**;
3. **contract- en leveranciersmanagement als apart perceel**;
4. eventueel aanvullende ondersteuning voor **spendanalyse of P2P**.

Zonder die keuze wordt de kans groter op een uitvraag die óf te breed óf te smal is.

7.2 Perceelindeling verdient serieuze afweging

De aanvullende marktinput en het bredere marktbeeld wijzen beide in de richting dat **perceelindeling** of een functionele opsplitsing serieus moet worden overwogen. Niet als doel op zich, maar om:

- marktwerking te vergroten;
- meer specialisten te kunnen laten inschrijven;
- afhankelijkheid van één leverancier te beperken;
- de beste oplossing per domein te kunnen selecteren.

7.3 Toetsing op aantoonbaarheid is essentieel

Omdat leveranciers sterk verschillen in claims, volwassenheid en publieke ervaring, lijkt het verstandig om in een eventuele aanbesteding zwaar te wegen op:

- werkende demonstraties;
- proefopstellingen;
- scenario's op eigen of geanonimiseerde data;
- aantoonbare koppelingen;
- meetbare kwaliteit van classificatie of workflowondersteuning;
- implementatieplan en migratie-aanpak.

8. Voorlopige conclusies uit de marktanalyse

Op basis van de ontvangen reacties van Partij A t/m G en de aanvullende marktinput ontstaat het beeld van een markt waarin **specialisatie dominant is**. Er zijn aanbieders die sterk zijn in publieke aanbesteding, aanbieders die juist uitblinken in contract- en leveranciersmanagement, en aanbieders die waarde toevoegen met spendanalyse, AI en operationele inkoopdata. Een volledig geïntegreerde oplossing die alle gevraagde onderdelen in gelijke volwassenheid afdekt, lijkt op basis van de beschikbare informatie niet vanzelfsprekend voorhanden.

Tegelijkertijd is zichtbaar dat de keuze voor scope en perceelindeling bepalend zal zijn voor:

- het aantal geschikte inschrijvers;
- de mate van innovatie;
- de implementatierisico's;
- de uiteindelijke functionele fit.

De aanvullende marktinput versterkt in het bijzonder de observatie dat publieke aanbestedingssoftware als eigen specialisme moet worden gezien en dat een best-of-breed-benadering de keuzevrijheid kan vergroten. Andere reacties laten juist zien dat ook buiten het klassieke aanbestedingsdomein interessante oplossingsrichtingen bestaan voor spendanalyse, contractuitnutting en datagedreven sturing, maar dat dergelijke oplossingen niet automatisch dezelfde publieke volwassenheid hebben als gevestigde leveranciers in het aanbestedingsdomein.

Per saldo lijkt het voor de gemeenten verstandig om in het vervolgtraject scherp te onderscheiden tussen:

- **publieke aanbestedingsfunctionaliteit;**
- **contract- en leveranciersmanagement;**
- **spend- en datasturing;**
- **operationele P2P- of financiële procesondersteuning.**