

Bijlage 13 Samenvatting marktconsultatie

Aanpak

Een vragenlijst is opgesteld waarin vragen opgenomen zijn die van belang zijn voor het bepalen van de opzet en diverse aspecten van de komende aanbesteding "Softwarebroker". In februari 2026 zijn via het platform van iSourcingHub en via TenderNed (kenmerk: 572304) alle marktpartijen uitgenodigd om de opgestelde vragenlijst te beantwoorden.

Meegegeven context

De provincie Utrecht is een decentrale overheidsorganisatie met circa 1.700 IT-gebruikers. Het huidige contract voor Softwarebroker-dienstverlening loopt af. Voor de continuïteit van de daarin afgenomen licenties en SaaS, PaaS en IaaS-diensten is een opvolgend contract noodzakelijk. De provincie Utrecht zoekt de input van marktpartijen betreffende de vormgeving van de aanbesteding daarvoor.

De voorgenoemde opdracht omvat een meerjarige raamovereenkomst voor de levering van:

- Licenties/abonnementen voor standaard software en SaaS-diensten.
(Volume: ongeveer €900.000 jaarlijks).
- Licenties/abonnementen/verbruik t.a.v. Microsoft, inclusief clouddiensten SaaS/PaaS/IaaS, op basis van EAS en CSP.
(Volume: ongeveer €1.400.000 jaarlijks).

Respondenten

Er hebben 4 partijen een antwoord ingediend. Samen hebben zij een groot deel van de markt voor softwarebroker-dienstverlening in handen.

Vragenlijst en samenvatting van antwoorden

1. *Bent u in staat licenties/abonnementen te leveren voor nagenoeg alle in Nederland verkrijgbare standaard software en SaaS-diensten? Zo ja, welk percentage daarvan kunt u naar verwachting leveren?*
Alle partijen kunnen nagenoeg alle in Nederland leverbare software en SaaS leveren. Eén partij geeft aan dat er bij 40 tot 50% van de PU-lijst daar slechts een beperkte rol kan zijn, namelijk die van bemiddelaar, waarbij opdracht, factuur en facturatie rechtstreeks tussen de PU en de fabrikant plaatsvindt.
2. *Bent u een geautoriseerde reseller voor Microsoft-software en -diensten (M365, Azure, SQL Server) onder EAS en/of CSP?*
De drie grote partijen beschikken over alle benodigde Microsoft-rollen. Eén partij voldoet hier mogelijk niet volledig aan.
3. *Heeft u overeenkomsten met centrale of decentrale overheden waarin u de rol van softwarebroker vervult?*
Alle partijen geven aan meerdere typen overheden als klant te hebben
4. *Heeft u belangstelling voor het leveren van softwarebroker-diensten ten behoeve van de Provincie Utrecht (PU)? Voor Microsoft? Voor overige standaard software? Indien nee, kunt u toelichten waarom niet?*
Drie partijen hebben in beginsel belangstelling om deel te nemen aan de aanbesteding. Eén benadrukt dat het kunnen hebben van een consoliderende rol t.a.v. de staart van kleine opdrachten van belang is.
5. *Wat zouden voor uw organisatie redenen zijn om niet in te schrijven op een softwarebroker-aanbesteding van de PU?*
Als redenen om niet in te schrijven wordt primair genoemd een te lage vergoeding (uplift). Daarnaast wordt vermeld:
 - a. Te weinig gewicht geven aan kwaliteit
 - b. Disproportionele eisen t.a.v. aansprakelijkheid
 - c. Verantwoordelijk zijn voor compliance
 - d. Orderdesk model
 - e. Onbehoorlijke risicoverdeling
6. *De PU overweegt de aanbesteding op te delen in twee percelen:*
 - 1) Microsoft-diensten
 - 2) Overige standaard software en SaaS.

- Deze percelen kunnen afzonderlijk aan verschillende opdrachtnemers worden gegund. Wat is uw mening over deze mogelijke perceelindeling? Acht u het wenselijk om de aanbesteding op te splitsen? Waarom wel of niet?*
Een onderverdeling in 2 percelen wordt niet gewenst. Twee partijen zijn duidelijk tegen. De anderen geven aan dat eventueel onder bepaalde voorwaarden het wel zou kunnen.
7. *De PU heeft in het verleden gewerkt met een uplift-percentages boven op de inkoopprijs van licenties als vergoeding voor de dienstverlening van de softwarebroker. De aangeboden percentages bleken destijds zeer laag in verhouding tot de gevraagde dienstverlening. Wat is uw visie op het hanteren van een uplift-percentages als prijsmodel?*
Als methode om te prijzen wordt het gebruik van een uplift (mits niet te laag) als meest passend gezien. Twee partijen geven aan dat dit gecombineerd zou moeten worden met een uurtarief of vast bedrag voor functionele uitvragen. Aandachtspunt is dat de uitgevraagde diensten goed gedefinieerd worden om prijsduiken en inboeten op kwaliteit te voorkomen.
8. *Dienen er naar uw mening verschillende uplift-percentages te worden gehanteerd (bijvoorbeeld voor Microsoft en voor overige software)? Waarom?*
Drie partijen geven aan dat een uniform uplift-percentages passend is, mits dit realistisch wordt vastgesteld. Eén partij stelt voor om te werken met drie verschillende uplift-percentages (Microsoft, overige licenties en klein grut). Daarnaast suggereert een leverancier om het uplift-percentages afhankelijk te maken van de omvang van de afzonderlijke bestelling, waarbij voor grotere bestellingen een lager percentages geldt.
9. *Vragen 9 t/m 12*
Wat beschouwt u als marktconforme uplift-percentages?
Welke onder- en bovengrenzen adviseert u de PU te hanteren?
Wat is uw visie op het opnemen van een ondergrens?
Welke alternatieve prijsmodellen acht u passend of beter geschikt?
Meerdere partijen geven aan dat er geen sprake meer is van kick-backs vanuit de softwareleveranciers en dat derhalve de softwarebroker-rol bekostigd moet worden vanuit de uplift en eventuele andere vergoedingen. Als ondergrens voor uplift wordt 2 tot 3% gezien en 6% als een bovengrens. Eén van de leveranciers kijkt hier naar boven toe vanaf, met name t.a.v. niche software.
Als alternatieve beprijzingsmethodes wordt door enkele leveranciers voorgesteld om een vaste vergoeding te hanteren plus een (lager) uplift-percentages. Voor aanvullend werk (organiseren van aanbestedingen c.q. mini-competities) zou met een uurtarief of een vast bedrag per geval gewerkt kunnen worden of een hoger uplift-percentages.
10. *Zie 9.*
11. *Zie 9.*
12. *Zie 9.*
13. *Kunt u minicompetities organiseren voor het selecteren van een softwarepakket/SaaS-oplossing op basis van functionele specificaties? Zo ja, welke diensten kunt u daarbij aanbieden?*
Alle partijen geven aan dat zij voor de aanbestedende dienst aanbestedingen c.q. mini-competities kunnen houden, waar één partij aangeeft dat hun rol begeleiding en advisering betreft en niet zozeer de uitvoering.
14. *Op welke wijze wenst u het organiseren van minicompetities vergoed te krijgen, en waarom? (Inbegrepen in uplift-percentages; afwijkend uplift-percentages; vergoeding op basis van uren; vaste prijs per minicompetitie; anders, namelijk ...)*
Het organiseren van aanbestedingen c.q. mini-competities zou op basis van een uurtarief of vast bedrag vergoed kunnen worden. Eén partij ziet in plaats daarvan een hoger uplift-percentages wenselijk.
15. *Indien de PU een nieuw softwarepakket toevoegt, dient daarvoor een afwijkend uplift-percentages te worden toegepast? Zo ja, waarom?*
De meeste partijen vinden het niet nodig om een afwijkende (hogere) uplift te hanteren bij het nieuw toevoegen van software. Eén partij ziet dat wel passend indien het om een complexe verwerving gaat.
16. *16 en 17 (meerdere raamovereenkomsten):*
Sommige aanbestedende diensten werken binnen het perceel 'Overige standaard software en SaaS' met raamovereenkomsten met meerdere leveranciers (bijvoorbeeld drie), waarbij toevoegingen via minicompetitie in concurrentie worden uitgevraagd. Wat is uw visie op deze werkwijze?
Indien dit perceel over twee leveranciers wordt verdeeld, waarbij toevoegingen in concurrentie worden uitgevraagd, blijft u dan geïnteresseerd in deelname?

Het afsluiten van één raamovereenkomst met één partij t.a.v. Microsoft en meerdere raamovereenkomsten met meerdere partijen met mini-competities voor de overige software zal het minder interessant maken voor de partijen en wordt niet bepaald als voorkeur gezien. Tevens zou dit ten koste gaan van de mogelijkheid om zich op toegevoegde waarde te onderscheiden. Een 'eerlijke' verdeling van volume en een goede governance is daarbij zeker een aandachtspunt.

17. Zie 16.
18. *Kunt u licenties leveren van alle software-/SaaS-leveranciers uit bijgevoegde lijst? Zo nee, welke niet?*
De meeste leveranciers geven aan dat zij (nagenoeg) alle softwarefabrikaten van de lijst kunnen leveren. Eén partij geeft bij nagenoeg de helft van de fabrikaten aan dat zij daar alleen een faciliterende rol in wil vervullen.
19. *Welke overige informatie wilt u ons meegeven die relevant kan zijn voor de voorbereiding van de aanbesteding?*
Voor de aanbesteding zijn de volgende extra aandachtspunten benoemd: Kwaliteit zwaar mee laten wegen, dataopslag in de EER verlangen, bepaalde certificeringen verlangen, aandacht voor governance, KPI's opnemen en een lock-in voorkomen bij tekortschieten.

Lijst van software/SaaS-leveranciers:

Adobe
AvePoint
Blue Dolphin
CBT Nuggets
Communicativ
e-Connect
Edata
Formdesk
Ibabs
IBM
Ilionx (v/h Inergy)
LIAS
Microsoft
Octobox
Octopus
OpenText
Oracle
PC Mark
PMO Institute
Sharegate
Tableau
Thinking Portfolio
Truelime
Xillio