

definitief



samenwerking
beroepsonderwijs
bedrijfsleven

Marktconsultatieverslag 'IT partnerschap en broker inhuur IT'

ten behoeve van
Stichting Samenwerking
Beroepsonderwijs

Zoetermeer, 20 juli 2026

Totaal aantal pagina's: 11

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
2.	Vragen en antwoorden	4
3.	Conclusie	10
4.	Afsluiting	11

1. Inleiding

Voor u ligt het hoofdlijnenverslag van de door Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (verder: SBB) uitgevoerde marktconsultatie ten behoeve van de Europese aanbesteding 'IT-partnerschap en broker inhuur IT'. Dit verslag is opgesteld als bijlage bij de onderhavige aanbesteding en bevat een geanonimiseerde en geabstraheerde samenvatting van de bevindingen uit de marktconsultatie.

Alle ondernemingen zijn via een aankondiging op TenderNed uitgenodigd om mee te denken over hoe de juiste aanbesteding eruit moet zien om het gewenste eindresultaat te realiseren. De planning van de marktconsultatie was als volgt:

Activiteit	Planning
Verzending marktconsultatiedocument	16 april 2026
Sluiting indienen beantwoording	30 april 2026
Mogelijkheid voor mondelinge toelichtingen	Geen gebruik van gemaakt
Verslag voor marktpartijen	Publicatie hoofdlijnenverslag bij aankondiging aanbesteding.

Het doel van de marktconsultatie was om de mogelijkheden in de markt te inventariseren in relatie tot de visie en ambitie van SBB. Daarnaast wilde SBB voorlopige ideeën en doelstellingen met betrekking tot de aanbesteding toetsen bij de markt. Ook werd beoogd een beeld te vormen van de mate van interesse in de markt om mee te dingen naar de opdracht.

Na publicatie op TenderNed hebben 13 ondernemingen gereageerd.

Na de sluiting van de indieningstermijn zijn de reacties van de ondernemingen samengevoegd en door SBB doorgenomen. Vervolgens heeft er een overleg plaatsgevonden tussen SBB en Pro 10 B.V. om de resultaten te bespreken en een beeld te vormen over de te volgen aanbestedingsprocedure. De resultaten zijn vastgelegd in een intern verslag en onderhavig hoofdlijnenverslag.

2. Vragen en antwoorden

De marktconsultatievragen zijn per onderwerp uitgevraagd en de bevindingen worden in dit hoofdstuk dan ook per onderwerp beschreven.

B Scope en dienstverlening

B1 Hoe beoordeelt u het beoogde samenwerkingsmodel waarbij SBB per expertisegebied met één of meerdere vaste IT-partners werkt en waarbij gericht op advies, ontwerp, realisatiebegeleiding en beheer SBB de regie en eindverantwoordelijkheid behoudt?

Marktpartijen beoordelen het voorgestelde samenwerkingsmodel overwegend positief en benadrukken het belang van duidelijke regie, governance en samenwerkingsafspraken voor een succesvolle uitvoering.

B2 Welke onderdelen van dit model acht u goed werkbaar, en waar ziet u aandachtspunten of risico's? Heeft u ook relevante ervaring met soortgelijke samenwerkingsmodellen?

Marktpartijen zien kansen in het voorgestelde samenwerkingsmodel en benadrukken daarbij het belang van heldere verantwoordelijkheden, effectieve samenwerking en een beheersbare inrichting van de dienstverlening.

B3 Welke leveringsmodellen hanteert u? Denk hierbij aan (gecombineerde) teams, losse inhuur, nearshoring, etc.? Licht toe.

Marktpartijen geven aan dat een flexibele inrichting van de dienstverlening wenselijk is, zodat afhankelijk van de aard van de vraag een passend model kan worden toegepast.

B4 In de scope wordt de voorkeur uitgesproken voor teamdienstverlening (waar passend) en het structureel inzetten van losse professionals. Hoe sluit dit aan bij uw dienstverlening?

Marktpartijen erkennen de meerwaarde van teamgerichte dienstverlening voor continuïteit, kennisborging en kwaliteit, waarbij voldoende flexibiliteit wenselijk wordt geacht om aan te sluiten op uiteenlopende behoeften.

B5 Hoe kijkt u aan tegen een nauwere samenwerking met SBB? Wat verstaat u onder een partnerschap en wat is nodig om dit tot een succes te maken? Hoe ziet u hierbij de rolverdeling tussen SBB en uw organisatie?

Marktpartijen beschouwen partnerschap als een duurzame samenwerking waarin duidelijke afspraken, transparantie en gezamenlijke verantwoordelijkheid bijdragen aan een effectieve en kwalitatief hoogwaardige dienstverlening.

B6 Op welke gebieden ziet u mogelijkheden om SBB verder te ondersteunen of om nauwer samen te werken binnen de kaders van deze opdracht, aanvullend op het leveren van functies voor de specifieke domeinen?

Marktpartijen zien mogelijkheden om naast capaciteit ook aanvullende ondersteuning te bieden, waarbij het belang wordt benadrukt van een inrichting die aansluit bij de behoeften, doelstellingen en aansturing van de organisatie.

B7 Hoe beoordeelt u de voorgestelde werkwijze waarbij perceeloverstijgende vraagstukken kunnen worden uitgezet bij meerdere raamcontractanten?

Marktpartijen geven aan dat een flexibele samenwerking over verschillende disciplines mogelijk is, mits de demarcaties duidelijk zijn.

B8 Welke randvoorwaarden zijn volgens u nodig om dit transparant en werkbaar te houden?

Marktpartijen benadrukken dat duidelijke afspraken, transparante processen, heldere verantwoordelijkheden en passende governance belangrijke randvoorwaarden zijn voor een effectieve samenwerking over meerdere disciplines.

B9 Hoe beoordeelt u de rol van de broker als vangnet voor functies die niet onder de drie expertisepercelen vallen?

Marktpartijen zien meerwaarde in een broker voor specifieke of incidentele behoeften, met als randvoorwaarde duidelijke demarcaties tussen de disciplines en de broker.

B10 Welke risico's of aandachtspunten ziet u in de samenloop tussen perceel 1–3 en perceel 4?

Marktpartijen benoemen het belang van een duidelijke demarcaties, governance en samenwerkingsafspraken om een effectieve dienstverlening te waarborgen.

B11 Kunt u aangeven in hoeverre u beschikt over voldoende eigen medewerkers (vaste dienst of structureel verbonden) om gedurende de looptijd van de raamovereenkomst aan de verwachte vraag te kunnen voldoen? Benoem per domein/profiel het ervaringsniveau (junior, medior of senior).

Het antwoord op deze vraag is commercieel vertrouwelijk en wordt niet gedeeld.

B12 In hoeverre bent u in staat om bij piekbelasting (tijdelijk) of plotselinge uitval op te schalen zonder kwaliteitsverlies? Hoe snel is dit doorgaans mogelijk?

Marktpartijen geven aan flexibel in de benodigde capaciteit te voorzien.

B13 Welke mate van voorspelbaarheid of minimale afname is voor u nodig om deze flexibiliteit te kunnen bieden?

Marktpartijen geven aan dat een harde minimale afname niet altijd noodzakelijk is, mits de behoefte tijdig wordt gecommuniceerd.

C Prijscomponent

C1 Welke dienstverlening is standaard inbegrepen in de uurtarieven? Welke dienstverlening kunt u (aanvullend) aanbieden?

Het antwoord op deze vraag is commercieel vertrouwelijk en wordt niet gedeeld.

C2 Kunt u een indicatieve range geven van uurtarieven voor (junior/medior/senior) voor functies per domein waarop u verwacht aan te bieden?

Het antwoord op deze vraag is commercieel vertrouwelijk en wordt niet gedeeld.

C3 Welke overige diensten ziet uw organisatie? Hoe kunnen deze diensten qua prijsvorming het beste worden meegenomen in de aanbesteding?

Marktpartijen zien meerwaarde in het toepassen van verschillende prijs- en leveringsmodellen, afhankelijk van de kenmerken van de opdracht. Daarbij wordt aangegeven dat zowel flexibele inzet als resultaatgerichte dienstverlening een plaats kunnen hebben binnen de samenwerking.

D Relevante ontwikkelingen in de markt

D1 Kunt u een toelichting geven op de huidige marktontwikkelingen?

Marktpartijen benoemen ontwikkelingen zoals schaarste aan specialistische IT-expertise, toenemende vraag naar cloud-, security- en datagerelateerde functies en toenemende aandacht voor compliance, governance, AI en digitale soevereiniteit.

D2 Zijn er (markt)ontwikkelingen waar specifiek rekening gehouden dient te worden in deze aanbesteding? Licht toe.

Marktpartijen benadrukken het belang van informatiebeveiliging, compliance, innovatie en toegang tot specialistische expertise, waarbij duidelijke governance en heldere demarcaties worden gezien als belangrijke voorwaarden voor een succesvolle samenwerking.

E Aanbestedingsprocedure

E1 Wat voor aanbestedingsprocedure vindt u passend voor deze opdracht (bijvoorbeeld openbaar, niet-openbaar, etc)? En waarom?

Marktpartijen zien meerwaarde in een gefaseerde aanbestedingsprocedure.

Marktconsultatieverslag 'IT partnerschap en broker inhuur IT'

Pagina 6 van 11

versie definitief, 20-juli-2026

E2 Hoe kan SBB de inzet van externen voor deze opdracht het beste inrichten? Vindt u de huidige opzet met percelen voor specialistische domeinen en een broker voor overige functieprofielen logisch? Licht toe.

Marktpartijen onderschrijven de voorgestelde perceelindeling met een broker als aanvullend vangnet, met als randvoorwaarde duidelijke demarcaties van rollen tussen de disciplines en de broker zodat de manier waarop aanvragen worden verwerkt transparant blijft voor opdrachtnemers.

E3 Wat acht u, vanuit markt- en uitvoeringsperspectief, een reëel en werkbaar aantal IT-partners per perceel (één of meerdere)?

Marktpartijen geven de voorkeur aan een beperkt aantal contractpartners (1 tot 3) per perceel.

E4 Welke voor- en nadelen ziet u bij één versus meerdere partners per perceel, gelet op continuïteit, kwaliteit en schaalbaarheid?

Marktpartijen zien zowel voor- als nadelen in het contracteren van één of meerdere partners per perceel, waarbij het belang van duidelijke governance, demarcaties en regie vanuit SBB wordt onderschreven.

E5 Indien gekozen wordt voor meerdere partijen per perceel: welke verdeelmechanismen (bijv. minicompetities, vaste verdeelsleutel) acht u werkbaar en proportioneel voor dit type dienstverlening?

Marktpartijen hebben geen uniform antwoord, maar benadrukken vooral dat doorlopende werkzaamheden gebaat zijn bij continuïteit en dat minicompetities vooral geschikt zijn voor nieuwe of afgebakende vraagstukken.

E6 Welke aandachtspunten ziet u bij de samenwerking tussen meerdere IT-partners over verschillende percelen heen, en hoe kan SBB dit in de contract- en samenwerkingsafspraken ondervangen?

Marktpartijen benadrukken het belang van duidelijke governance, eigenaarschap en samenwerkingsafspraken per perceel om effectieve samenwerking tussen percelen en een succesvolle uitvoering van integrale opdrachten te waarborgen.

E7 Wat heeft u van SBB nodig om een goede inschrijving te kunnen maken? Welke interactie met SBB is gewenst en welke informatie (detailniveau) heeft u minimaal nodig?

Marktpartijen geven aan dat duidelijke informatie over scope, volumes en verwachtingen, gecombineerd met voldoende mogelijkheden voor toelichting en vragen, bijdraagt aan het opstellen van realistische en uitvoerbare inschrijvingen.

E8 Wat kan voor u een reden zijn om niet op een mogelijke aanbesteding bij SBB in te schrijven?

Marktpartijen geven aan dat een onduidelijke scope c.q. rolverdeling en het ontbreken van voldoende perspectief op de samenwerking redenen zouden kunnen zijn.

E9 Welke vormen van toetsing (bijvoorbeeld casuïstiek, interviews, plan van aanpak) acht u het meest geschikt om in deze aanbesteding onderscheidend vermogen inzichtelijk te maken, zonder dat dit disproportioneel wordt?

Marktpartijen adviseren om de kwaliteit van inschrijvingen vooral praktijkgericht te toetsen, bijvoorbeeld via casuïstiek, gesprekken met het uitvoerende team en het meewegen van referentieopdrachten.

E10 Welke contractperiode is in uw markt gangbaar voor dit type raamovereenkomst (in jaren)?

Marktpartijen geven gemiddeld aan dat een minimale contractduur van 2 tot 4 jaar met verlengingsopties belangrijk is om investeringen, kennisopbouw en duurzame samenwerking te stimuleren.

F Maatschappelijk Verantwoord Inkopen

F1 SBB neemt bij haar inkoopactiviteiten maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI) zoveel mogelijk in acht. Dit in lijn met het Rijksbrede programma "Inkopen met Impact". Dit betekent onder andere dat in de aanbestedingsstukken daar waar relevant duurzaamheidcriteria worden meegenomen. Hoe kunnen we dit het beste meenemen in de aanbestedingsstukken?

Marktpartijen adviseren om MVI concreet doch proportioneel mee te nemen in de opdracht, met aandacht voor maatschappelijke waarde en meetbare resultaten.

F2 Europese digitale soevereiniteit van de gehele IT-infrastructuur en IT-dienstverlening wordt steeds belangrijker. Wat is uw visie hierop, hoe geeft u hier invulling aan en welke mogelijkheden ziet u om de afhankelijkheid van leveranciers buiten Europa voor SBB te verminderen?

Marktpartijen benadrukken dat volledige onafhankelijkheid van leveranciers buiten Europa vaak niet direct realistisch is, maar dat SBB wél stapsgewijs kan sturen op Europese alternatieven waar passend en op contractuele borging (wat betreft dataopslag, doorgifte en toegangsrechten). Verder beschouwen zij digitale soevereiniteit vooral als het beperken van afhankelijkheden en het waarborgen van toekomstbestendige oplossingen.

G Tot slot

G1 Over welke managementsystemen beschikt uw onderneming? (Bijv. kwaliteitsmanagement-systeem, informatieveiligheidssysteem, milieumanagementsysteem, et cetera). Welke zijn gecertificeerd? Conform welke normen?

Marktpartijen beschikken over verschillende certificeringen afhankelijk van de aard van de dienstverlening.

G2 Verwacht u dat uw onderneming interesse heeft en bereid is om mee te dingen naar de opdracht? Welke perce(e)l(en) heeft/hebben uw voorkeur? Als dat in deze fase nog niet vanzelfsprekend is, waar zal dit afhankelijk van zijn?

Marktpartijen tonen brede interesse in deelname aan één of meerdere percelen waarbij het belang van een duidelijke en proportionele uitvraag met voldoende perspectief op een duurzame samenwerking wordt benadrukt.

G3 Staat u open voor een mondelinge toelichting op deze marktconsultatie?

Marktpartijen staan open voor een mondelinge toelichting om wederzijds inzicht te verkrijgen in de voorgenomen samenwerking, governance en uitvoerbaarheid van de opdracht.

G4 Zijn er nog aandachtspunten die u wilt meegeven?

Marktpartijen benadrukken het belang van governance, proportionele processen, kwaliteitsborging en de beheersing van afhankelijkheden als randvoorwaarden voor een succesvolle en duurzame samenwerking.

3. Conclusie

De marktconsultatie bevestigt dat er brede interesse bestaat voor de voorgenomen aanbesteding van SBB en dat marktpartijen zich herkennen in het beoogde samenwerkingsmodel met vaste IT-partners per expertisegebied, aangevuld met een broker als vangnet. De reacties onderschrijven het belang van een duidelijke regievoering door SBB, heldere governance, transparante verantwoordelijkheden en een werkbare samenwerking als randvoorwaarden voor succes.

Daarnaast blijkt dat marktpartijen mogelijkheden zien om zowel in capaciteit als aanvullende dienstverlening te voorzien, mits sprake is van voldoende voorspelbaarheid, een duidelijke scope en realistische verwachtingen. De voorgestelde perceelindeling wordt als logisch en werkbaar beschouwd, waarbij een beperkt aantal opdrachtnemers per perceel de voorkeur heeft om continuïteit en uitvoerbaarheid te waarborgen.

Op basis van de ontvangen reacties constateert SBB dat er voldoende marktinteresse en mededinging aanwezig is voor een succesvolle aanbesteding.

4. Afsluiting

SBB dankt alle partijen voor hun deelname aan de marktconsultatie. De ontvangen input heeft SBB waardevolle inzichten gegeven ten behoeve van de verdere inrichting van de aanbesteding. Dit verslag wordt als bijlage bij de aanbestedingsstukken gevoegd.