

Programma Aanbesteding IWR sluit voorbereidingsfase af met openbaarmaking definitieve strategie

Het programma Aanbesteding ICT Werkomgeving Rijk (IWR) heeft voor zowel IWR|EASI2016 als IWR|OT2017 de definitieve strategie bepaald. De opgestelde strategiedocumenten gaan in op de strategische oriëntatie en vormen daarmee een basis voor de verdere uitvoering van de aanbestedingen. Het programma gaat deze aanbestedingen verder uitvoeren onder de naam Aanbesteding IWR.

[Definitieve strategie programma Aanbesteding IWR](#)

Betrekken markt

Om tot deze definitieve strategie te komen is de markt vroegtijdig betrokken. Het programma hecht grote waarde aan een goede samenwerking met de markt. Niet alleen omdat een goede relatie bijdraagt aan het doen slagen van de ambities, maar ook omdat de rijksoverheid een voorbeeldfunctie heeft. Door de uitgevoerde marktconsultaties is de visie, kennis en expertise van de markt betrokken bij het opstellen van deze strategiedocumenten. Deze marktconsultatie is, cf. de aankondiging op TenderNed d.d. 19 april 2016, langs twee lijnen uitgevoerd:

1. Met hulp van branchevereniging Nederland ICT en de ICT vereniging is een ICT Haalbaarheidstoets uitgevoerd op basis van de in april openbaargemaakte twee concept strategiedocumenten, resulterend in [twee rapportages](#);
2. De twee concept strategiedocumenten zijn door het programma openbaar gemaakt op de eigen website (www.hisict.nl/aanbesteding-iwr), waar de in de aanbesteding geïnteresseerde marktpartijen op hebben kunnen reageren, resulterend in [twee verslagen](#).

Samenwerking

Naast de input van de markt heeft het programma de definitieve strategie opgesteld in directe samenwerking met de gebruikersgroep, die een afspiegeling vormt van de aan de aanbestedingen deelnemende overheden. In deze definitieve strategie zijn tevens verscheidene juridische aanwijzingen verwerkt, voor zover dit toeziet op de strategie. Om de kwaliteit vanaf het begin van de aanbestedingen te borgen heeft het programma de strategische keuzes vooraf door de Tenderboard laten toetsen. Hierdoor wordt ook de kwaliteit en haalbaarheid van de strategie verder geborgd.

Definitieve Strategie

Om te komen tot de definitieve strategie heeft het programma samen met expertgroepen en de gebruikersgroep alle input en adviezen gewogen. De samenstelling van het aantal aanbestedingen is een direct gevolg van deze input en adviezen. De preferentie van een groot deel van de markt was om, in algemene zin, de voorgestelde aanbestedingen meer samen te voegen. De eerder voorgenomen separate aanbestedingen Laptops, Accessoires en Mobiele ICT-Werkplekken zijn mede daarom samengevoegd tot één aanbesteding. Andere overwegingen bij deze samenvoeging zijn dat daarmee tevens de problematiek van de demarcatielijn tussen laptops en Mobiele Werkplekken geadresseerd is en dat met deze combinatie beter invulling gegeven kan worden aan het advies van de markt om aanvullende dienstcomponenten te verbinden aan het leveren van producten. Beeldschermen en vaste ICT-Werkplekken blijven ook in de definitieve strategie separate aanbestedingen waarbij is overwogen dat de volumes van beide aanbestedingen op zichzelf voldoende zijn om een goede businesscase mogelijk te maken.

In House Dekking (IHD) wordt vooralsnog niet als separate aanbesteding uitgevoerd. De strategiefase heeft onder andere geleerd dat een stabiele, gestandaardiseerde, integrale oplossing voor IHD nog niet voorhanden is en dat de Rijksoverheid op dit moment nog niet voldoende in staat is om een goede vraag te articuleren. Het onderdeel WiFi wordt in eerste instantie ondergebracht in de aanbesteding Laptops, Accessoires en Mobiele ICT-Werkplekken en de indoordekking voor telefonie (2G/3G/4G) wordt in eerste instantie ondergebracht in de aanbesteding mobiele communicatiediensten.

De notie om daar waar mogelijk meer op basis van diensten dan op basis van productverwerving te gaan werken wordt deels opgevolgd. Het programma zal samen met de overheids-interne dienstverleners verkennen welke optionele en relevante dienstencomponenten aan de levering van producten kunnen worden toegevoegd. Voor wat betreft SMS-Gateway wordt er vooralsnog geen behoefte onderkend om de scope uit te breiden met nog andere kanalen dan SMS. Deze suggestie niet overgenomen in de definitieve strategie.

Het programma ziet er, mede op basis van de informatie uit de marktconsultaties, van af het prijsmodel op basis van een openbare lijstprijs (OLP), met daarop vast te leggen minimale korting, als primaire gunningsmethode en prijsafspraken te hanteren, daar waar dat in eerste instantie was voorgesteld. Het programma ziet geen werkbare oplossingsrichting in de suggestie om zelf afspraken te maken met fabrikanten, voor welke keuze met name de kaders van het aanbestedingsrecht zijn meegewogen. Voor de drie aanbestedingen Beeldschermen, Vaste ICT-Werkplekken en Laptops, Accessoires, Mobiele ICT-Werkplekken bestaat de denkrichting van het programma nu uit het toepassen van marktwerking tijdens de exploitatiefase, waarbij het voortdurend plaatsvinden van losse bestellingen, gunningen van nadere overeenkomsten (minicompetities) en/of beëindigingsbepalingen van nadere overeenkomsten zorgen voor marktwerking tussen de opdrachtnemers. Het programma zal voorts in de aanbestedingsfase bij Vaste Telefonie, Mobiele communicatiediensten, Inbound en SMS-gateway flexibiliteit in tariefstelling in wensen te bouwen.

Aanbestedingsstrategie

Op basis van dit proces komt het programma Aanbesteding IWR, samengevat, tot de volgende strategie:

Aanbesteding ICT Werkomgeving Rijk (IWR)	
Indeling aanbestedingen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beeldschermen 2. Vaste ICT-Werkplekken 3. Laptops, Accessoires, Mobiele ICT-Werkplekken 4. MFP-faciliteiten 5. Netwerkprinters 6. Vaste Telefonie 7. Mobiele communicatiediensten 8. Inbound 9. SMS-gateway
Sourcing per aanbesteding	<p>Multisourcing voor:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Beeldschermen 2. Vaste ICT-Werkplekken 3. Laptops, Accessoires, Mobiele ICT-Werkplekken <p>Full outsourcing voor:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. MFP-faciliteiten 5. Netwerkprinters 6. Vaste Telefonie 7. Mobiele communicatiediensten 8. Inbound 9. SMS-gateway

<p>Prijsstrategie</p>	<p>Marktwerking tijdens de exploitatiefase i.c.m. benchmarking:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Beeldschermen 2. Vaste ICT-Werkplekken 3. Laptops, Accessoires, Mobiele ICT-Werkplekken <p>Vastgestelde tarieven voor prijscomponenten:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. MFP-faciliteiten 5. Netwerkprinters <p>Nader vast te stellen prijsbepalingsafspraken op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding:</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Vaste Telefonie 7. Mobiele communicatiediensten 8. Inbound 9. SMS-gateway
------------------------------	---

Aanbestedingsfase

Met het openbaar maken van de definitieve strategie rondt het programma Aanbesteding IWR de strategiefase af en gaat nu de aanbestedingsfase in. In het derde kwartaal van 2016 maakt het programma haar eerste aanbestedingen openbaar op TenderNed, namelijk de Aanbesteding IWR netwerkprinters en Aanbesteding IWR multifunctionele printers.

Houd de [website](#) in de gaten voor de meest actuele informatie of abonneer op onze [nieuwsbrief](#).