



UBR|HIS

programma Aanbesteding
IWR

Wilh.v.Pruisenweg 52
Den Haag

Contactpersoon

aanbestedingIWR@rijksoverh
eid.nl

Datum

4 juli 2016

Kenmerk

20160704EASI2016

verslag

Observatie omtrent de ontvangen reacties (via de IWR Website) van de markt op het concept strategiedocument EASI2016 v0.4.

1. Inleiding

Dit document betreft een observatie omtrent de ontvangen reacties die via de website van het programma Aanbesteding ICT Werkomgeving RIJK (IWR) zijn ontvangen op het concept strategiedocument EASI2016 v0.4. In dit document zijn de ontvangen reacties geanonimiseerd.

Het programma Aanbesteding IWR heeft voor het project EASI2016 een conceptversie van de strategiedocumenten opgesteld. De conceptversie van het strategiedocument gaat in op de strategische oriëntatie van EASI2016 en vormt daarmee een basis voor de verdere uitvoering van de aanbestedingen voor EASI2016 vanuit het programma Aanbesteding IWR. Binnen het project EASI2016 worden Beeldschermen, Vaste ICT-Werkplekken, Laptops, Mobiele ICT-Werkplekken, Accessoires, MFP-faciliteiten en Netwerkprinters aanbesteed.

Om de haalbaarheid van de aanbestedingsstrategie te toetsen heeft het programma aansluiting met de markt gezocht. Door de markt te consulteren bekijkt het programma hoe en in welk tempo de marktontwikkelingen (innovaties) in de aanbestedingen gebracht kunnen worden. 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 een marktconsultatie wordt de visie, kennis en expertise van de markt betrokken bij het opstellen van het strategiedocument. Op 19 april 2016 heeft het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties op TenderNed een vooraankondiging geplaatst aangaande deze marktconsultatie.

Deze marktconsultatie is langs onderstaande twee lijnen uitgevoerd.

Met hulp van branchevereniging Nederland ICT en de ICT vereniging is op 11 mei 2016 een ICT Haalbaarheidstoets uitgevoerd. Daarnaast heeft het programma het (concept) strategiedocument openbaar gemaakt op de eigen website

(<https://www.hisict.nl/aanbesteding-iwr>), waar de in de aanbesteding geïnteresseerde marktpartijen op konden reageren tot en met 23 mei 2016. De vragen die ook gesteld zijn tijdens de ICT Haalbaarheidstoets aan de markt m.b.t. de concept aanbestedingsstrategie EASI2016 (zie paragraaf 2) dienden daarbij als leidraad.

Voor het verslag van de ICT Haalbaarheidstoets wordt verwezen naar het separate verslag zoals opgesteld door branchevereniging Nederland ICT.

2. Gestelde vragen

De volgende vragen, identiek aan de vragen die gesteld zijn tijdens de ICT Haalbaarheidstoets dienden als leidraad voor de marktconsultatie via de website:

Vraag 1. Wat vindt u van de beschreven concept aanbestedingsstrategie?

Leidt de concept aanbestedingsstrategie tot realisatie van de met de aanbesteding beoogde doelstellingen van het Rijk, zoals:

- “het werkt altijd en overal”;
- kostenbesparingen;
- flexibiliteit in diensten en producten;
- succesvolle selectie van marktpartijen en migratie van diensten.

Vraag 2. Wat vindt u van de beschreven marktbenadering?

De opdrachtgever is in het bijzonder geïnteresseerd in de feedback van markt ten aanzien van:

- de voorgestelde indeling in aanbestedingen en/of percelen;
- de voorgestelde verdeling tussen multi sourcing en single sourcing;
- de voorgestelde prijsstrategie.

Vraag 3. Wat vindt u van een aantal specifieke functioneel technische keuzen?

Het gaat bijvoorbeeld om de voorgestelde omgang met:

- een rijksbrede softwareoplossing voor aansturing van netwerkprinters en multifunctionals;
- vervangen oude, uitlopende, technologie door hedendaagse technologie (innovaties);
- benutten van toekomstige ontwikkelingen binnen de contractperiode.

3. Observatie omtrent de via de IWR website ontvangen reacties

In totaal 13 marktpartijen, deels afkomstig uit het MKB-segment, hebben een reactie gegeven op het concept strategiedocument. Bij de beantwoording is de indeling zoals weergegeven in paragraaf 2 in de meeste gevallen niet gevolgd. Om die reden worden de observaties op een wijze gegroepeerd die aansluit bij de aard van de gegeven reacties.

Met name de antwoorden en suggesties die door een relevant deel van de reagerende partijen zijn gegeven, zijn op geanonimiseerde wijze opgenomen in dit verslag. Zo wordt bereikt dat de weergave van het resultaat van de marktconsultatie gebaseerd is op een voldoende breed gedragen beeld en wordt vermeden dat individuele opinies te zwaar worden meegewogen.

3.1 Indeling aanbestedingen

Voor de aanbestedingen van Beeldschermen, Vaste ICT-werkplekken, Laptops, Accessoires en Mobiele ICT-Werkplekken worden diverse suggesties gegeven omtrent te vormen combinaties van in te kopen onderdelen. De meeste reacties van de markt geven aan dat dit deel van de scope van EASI2016 in het concept strategiedocument te ver is onderverdeeld in separate aanbestedingen. De gesuggereerde samenvoegingen en verschuivingen van onderdelen tussen de aanbestedingen verschillen echter onderling sterk. Er wordt gewezen op enkele mogelijke onduidelijkheden ten aanzien van de demarcatie tussen aanbestedingen.

Over de ontkoppeling van MFP's (inclusief software voor print- en scan-management) en netwerkprinters zijn de reacties verdeeld. Het bijeenhouden van MFP's en software voor print- en scan-management wordt overwegend verstandig geacht.

De aangehaalde overwegingen die pleiten tegen de hogere mate van indelen in individuele aanbestedingen zoals die nu is toegepast zijn:

- De hoge kosten die dit met zich meebrengt, met name op het gebied van contractbeheer, operationeel beheer en bestelprocessen.
- De scheidingslijnen tussen de verschillende aanbestedingen kunnen onduidelijkheid opleveren en onvoldoende tijdsvast zijn (bijvoorbeeld Windows gebaseerde laptops en tablets worden in dit verband genoemd).
- Dit werkt remmend op standaardisatie.
- Incidentafhandeling wordt gefragmenteerd, finger pointing zou kunnen gaan ontstaan.
- De doelstellingen zoals geschetst in het strategiedocument worden in mindere mate gehaald door een te grote onderverdeling in individuele aanbestedingen.

3.2 Sourcing per aanbesteding

Over de keuze voor een sourcing variant voor de aanbestedingen van Beeldschermen, Vaste ICT-werkplekken, Laptops, Accessoires en Mobiele ICT-Werkplekken zijn de reacties van de marktpartijen verdeeld. Enkele marktpartijen adviseren full outsourcing (gunning aan één partij), maar ook multi sourcing wordt door diverse partijen aangeraden.

De keuze voor de sourcing variant full outsourcing voor MFP's en netwerkprinters wordt onderschreven.

In algemene zin benadrukt de markt dat multi sourcing bewerkelijker is bij migratie, contractbeheer en bestelprocessen en daardoor resulteert in een hogere TCO. De aan minicompenties verbonden inspanning wordt uitdrukkelijk als nadeel van Multi sourcing genoemd.

3.3 Prijsstrategie

Het toepassen van een prijsmodel op basis van een openbare lijstprijs (OLP) met daarop vast te leggen minimale korting wordt door veel partijen afgeraden. Er worden enkele suggesties gedaan voor alternatieve modellen. Daaruit valt niet direct een aanpak af te leiden die breed gedragen wordt. Enkele suggesties houden in dat de concurrentie wordt verplaatst van resellers naar fabrikanten of dat er door de aanbesteder kortingsafspraken met fabrikanten zouden moeten worden gemaakt die voor alle resellers gelden. Er wordt in een aantal gevallen geadviseerd om te werken met opslagpercentages op inkoopprijs in plaats van korting op een prijslijst. Benchmarking wordt bij verschillende modellen als inzetbaar instrument aangereikt.

De markt merkt op dat competitie tussen vendoren meer besparingspotentieel oplevert dan tussen resellers, omdat de marge voor resellers beperkt is.

3.4 Aantal merken

De meeste reacties suggereren om meerdere merken dan wel merkonafhankelijkheid toe te passen. Vendor lock-in moet vermeden worden. Sommige partijen benadrukken daarentegen de voordelen van standaardisatie.

3.5 Diensten versus producten

De meeste marktpartijen benadrukken dat de TCO van werkplekken slechts in beperkte mate beïnvloed wordt door de prijs van de producten. De kosten worden vooral bepaald door de dienstverlening rondom de werkplek.

Een aantal marktpartijen adviseert om meer op basis van diensten in plaats van producten aan te besteden.

3.6 Overige suggesties

Deze paragraaf vermeldt een aantal suggesties die door de marktpartijen zijn aangedragen en niet in de eerdere paragrafen zijn genoemd:

- BYOD is moeilijk beheersbaar. Denk goed na over het beheer en de consequenties van het feit dat dan het eigendom van het apparaat bij de gebruiker ligt.
- "Het werkt altijd en overal" vergt standaardisatie.
- Zorg ervoor dat innovatie niet onderbelicht blijft. Denk bijvoorbeeld aan:
 - Inzet van een innovatielab en/of –overleg. Aanbestedende dienst interpreteert dit als het in overleg tussen opdrachtnemer en opdrachtgever/deelnemer bespreken van ontwikkelingen rondom innovatie, inclusief het demonstreren ervan in labsituaties.
 - Borg innovatie-roadmaps: Aanbestedende dienst interpreteert dit als het vroegtijdig informeren van opdrachtgever/deelnemer ten

aanzien van toekomstige ontwikkelingen in het productportfolio van fabrikanten.

- Geadviseerd wordt om bewezen technologie toe te passen.
- Besteed aandacht aan MVO.
- Maak fabrikant gerelateerde diensten duidelijk en expliciet in de prijs uitvraag.
- Toets het onderscheidend vermogen van marktpartijen op het gebied van kwaliteit al bij de aanbesteding.
- Overweeg om Accessoires te relateren aan de Vaste ICT-werkplekken dan wel de Mobiele ICT-werkplekken, afhankelijk van waarvoor deze gebruikt worden.
- Een adviserende rol ten aanzien van de te verwerven producten is van belang om deelnemers te helpen de juiste bestellingen te plaatsen en om de producten op een juiste manier te doen gebruiken.
- Kijk kritisch naar de uitwerking van de definitie van de fabrikantonafhankelijkheid voor pull-printing software.
- Betrek vooral ook kwalitatieve gunningcriteria in de aanbesteding voor MFP's en netwerkprinters.
- Kostenbesparing t.a.v. printen zit hem deels juist in de niet geprinte pagina's en de indirecte kosten.