

GT Software Broker

Verwervingsstrategie v1.0

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave.....	3
0. Managementsamenvatting	4
1. Inleiding.....	7
2. Doelstelling GT Software Broker	8
3. Deelnemers en aanbestedende dienst	9
4. Scope.....	10
5. De markt	11
6. Percelen en overeenkomsten.....	12
6.1 Percelen.....	12
6.2 Soort en duur van de overeenkomsten.....	12
7. Aanbestedingsprocedure.....	15
8. Specifieke aandachtsgebieden.....	16
8.1 Rechtmatigheid inkoop standaard software.....	16
8.2 Additionele verwervingen	16
8.3 Transparantie tarieven standaard software	16
8.4 Hergebruik licenties/abbonementen	16

0. Managementsamenvatting

Inleiding

VNG Realisatie is begin 2019 gestart met het project 'GT Software Broker'. Het project beoogt voor geïnteresseerde gemeenten een gezamenlijke verwerving uit te voeren van dienstverlening waarmee licenties van en abonnementen op standaard software kunnen worden verkregen, alsmede hieraan gelieerde diensten.

Dit document is het eindresultaat van de vooronderzoeksfase van het project 'GT Software Broker'. Het doel van het document is enerzijds om de markt en geïnteresseerde gemeenten een eerste inzicht te geven in de inhoud, opzet en aanpak van de aanbesteding, en anderzijds om de stuurgroep GT van de benodigde informatie te voorzien om een besluit te nemen over de het al dan niet vervolgen van het project.

Doelstelling

Het doel van GT Software Broker is overeenkomsten met de markt te sluiten die de deelnemers aan de aanbesteding gedurende de looptijd van de overeenkomsten in staat stellen op een eenvoudige en uniforme wijze standaard software en hieraan gelieerde dienstverlening af te nemen tegen zo scherp mogelijke tarieven.

Voor de deelnemers geldt bovendien dat zij met hun deelname kostenbesparingen en een kwaliteitsverbetering van de dienstverlening willen bereiken.

Deelnemers en aanbestedende dienst

Deelname aan GT Software Broker staat open voor alle Nederlandse gemeenten (met uitzondering van de overzeese gebiedsdelen) en organisaties/rechtspersonen waarin één of meer Nederlandse gemeenten gezamenlijk een meerderheidsbelang hebben. Het is voor de toegang tot GT Software Broker niet noodzakelijk om ook aan eerdere GT-aanbestedingen te hebben deelgenomen. De Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG) zal namens de deelnemers optreden als aanbestedende Dienst.

Scope

dienstverlening die met GT Software Broker wordt aanbesteed valt uiteen in drie delen:

- 1. Levering standaard software, inclusief gerelateerde diensten en producten**
Deelnemers aan de aanbesteding kunnen de door hen benodigde licenties of abonnementen voor het gebruik van standaard software verkrijgen, alsmede aan standaard software gerelateerde diensten of producten, mits deze diensten of producten alleen door de softwareproducent geleverd kunnen worden. Deze gerelateerde diensten en producten betreffen bijvoorbeeld updates en upgrades, support, implementatie, configuratie en training.
- 2. Software asset management (SAM)**
Software asset management (SAM) helpt deelnemers vast te stellen of binnen de eigen organisatie de juiste (hoeveelheid) software in gebruik is. Om dit te bepalen wordt met behulp van gespecialiseerde software in de omgeving van de deelnemer gekeken welke software in welke hoeveelheden daadwerkelijk wordt gebruikt. Deze informatie wordt vervolgens afgezet tegen de aangeschafte soorten en hoeveelheden licenties of abonnementen op software pakketten. Op basis van de uitkomst hiervan volgt een advies aan de deelnemer.
- 3. Advisering en inventarisatie**
Deelnemers krijgen via GT Software Broker toegang tot actuele, gespecialiseerde kennis van de in de markt beschikbare standaard software producten en de door

leveranciers van standaard software gehanteerde licentiemodellen. Daarnaast kunnen deelnemers die geen goed overzicht hebben over de in gebruik zijnde standaard software, een inventarisatie laten uitvoeren van de in gebruik zijnde standaard software.

De markt

Hoewel de huidige diversiteit aan leveranciers bij de potentiële deelnemers aan de aanbesteding GT Software Broker gering is, zijn er verschillende partijen, vaak software brokers of software resellers genoemd, actief als leverancier van standaard software pakketten. Deze software brokers/resellers kunnen ook SAM-diensten en adviesdiensten leveren, en zouden daarmee de volledige dienstverlening die binnen de scope valt kunnen bieden.

Naast de software brokers/resellers is ook een aantal partijen in de markt actief die zich louter op de SAM-diensten en adviesdiensten richten. Het feit dat deze partijen zelf geen software (door)leveren wordt als een voordeel gezien, omdat ze onafhankelijk van software leveranciers opereren en er daardoor minder of geen kans is op belangenverstrengeling.

Op basis van de uitgevoerde marktverkenning wordt verwacht dat voldoende marktpartijen zullen inschrijven op GT Software Broker om een goede marktwerking te borgen. Aan de andere kant moet tevens worden geconcludeerd dat de hoeveelheid potentiële inschrijvers niet overdadig is.

Percelen en overeenkomsten

De dienstverlening die valt onder GT Software Broker zal worden uitgevraagd in twee percelen:

1. Perceel 1: ‘Levering standaard software, inclusief gerelateerde diensten en producten’

In dit perceel vallen de levering van licenties/abonnementen voor standaard software, inclusief aan standaard software gerelateerde diensten of producten, zoals updates en upgrades, support, implementatie, configuratie en training. Daarnaast kan informatie en advies worden gevraagd over de (licentiemodellen van) beschikbare en in gebruik zijnde standaard software. De dienstverlening zal worden vastgelegd in een raamovereenkomst die met maximaal drie leveranciers wordt gesloten. De opdrachten worden na uitvoeren van minicompetities in nadere overeenkomsten vastgelegd.

2. Perceel 2: ‘Advisering, SAM en Inventarisatie’

In dit perceel valt de inrichting van en begeleiding bij software asset management, de onafhankelijke advisering over standaard software, en de inventarisatie van standaard software. De dienstverlening is optioneel voor de deelnemers en wordt vastgelegd in een raamovereenkomst die met één leverancier wordt gesloten. Marktpartijen die een inschrijving indienen in perceel 1 kunnen niet tevens een inschrijving indienen in perceel 2, omdat de gevraagde advisering onafhankelijk van de levering van de software dient te zijn.

De raamovereenkomsten van beide percelen kennen een looptijd van vier jaar. In perceel 1 zal de looptijd van de eerste nadere overeenkomst van een deelnemer drie jaar zijn. Deelnemers die in het eerste jaar van de raamovereenkomst een eerste nadere overeenkomst sluiten, kunnen na afloop van deze nadere overeenkomst besluiten om niet langer diensten onder de raamovereenkomst af te nemen, of een nieuwe minicompetitie op te starten voor de gunning van een nieuwe nadere overeenkomst, of de nadere overeenkomst met een nieuwe periode van drie jaar te verlengen. Deelnemers die na het eerste jaar van de raamovereenkomst een eerste nadere overeenkomst sluiten, kunnen na afloop van deze nadere overeenkomst besluiten om niet langer diensten onder de raamovereenkomst af te nemen, of de nadere overeenkomst te verlengen met een periode

die loopt tot drie jaar na afloop van de raamovereenkomst.

Aanbestedingsprocedure

GT Software Broker wordt in de markt gezet door middel van een openbare Europese aanbestedingsprocedure.

Specifieke aandachtsgebieden

Bij de aanbesteding in inrichting van GT Software Broker zal extra aandacht worden gegeven aan de volgende onderwerpen:

1. Rechtmatigheid inkoop standaard software

GT Software Broker werpt geen blokkades/belemmeringen op bij het inkopen van standaard software door deelnemers, maar de deelnemers blijven zelf verantwoordelijk voor de rechtmatigheid van de inkopen. De deelnemers zullen wel worden ondersteund als de aanschaf van standaard software mogelijk aan inkoopregelgeving onderhevig is.

2. Additionele verwervingen

Deelnemers kunnen, ook gedurende de looptijd van GT Software Broker, individueel of gezamenlijk (al dan niet onder begeleiding van de VNG) standaard software aanbesteden. De resultaten van dergelijke aanbestedingen dienen ondergebracht te kunnen worden in de bestelportalen van de leveranciers in perceel 1.

3. Transparantie tarieven standaard software

Deelnemers dienen, voor zover mogelijk, direct inzicht hebben in de tarieven die voor hen van toepassing zijn. Bovendien dient het, indien van toepassing, mogelijk te zijn meerdere prijsvelden bij softwarepakketten op te nemen.

4. Hergebruik licenties/abonnementsen

Door verschillende omstandigheden kan het voorkomen dat deelnemers geen gebruik (meer) maken van door hen aangeschafte, nog lopende licenties of abonnementsen. Aan de leveranciers in perceel 1 zal worden gevraagd om een voorziening op te zetten waar deelnemers overtollige licenties/abonnementsen kunnen aanbieden aan andere deelnemers, en om de eventuele overdracht van licenties/abonnementsen naar andere deelnemers te faciliteren. Deze mogelijkheden kunnen worden beperkt door de contractvoorwaarden van de betreffende standaard software pakketten. Daar waar dit aan de orde is wordt de leveranciers gevraagd de dialoog hierover tussen (een collectief van) gemeenten, VNG en de softwareproducent te begeleiden.

1. Inleiding

VNG Realisatie, de organisatie van de Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG) die zorgt voor ondersteuning van gemeenten op het gebied van gezamenlijke uitvoering, is begin 2019 gestart met het project 'GT Software Broker'. Het project beoogt voor geïnteresseerde gemeenten een gezamenlijke verwerving uit te voeren van dienstverlening waarmee licenties van en abonnementen op standaard software kunnen worden verkregen, alsmede hieraan gelieerde diensten. Het doel is onder meer om de aanschaf van standaard software te vergemakkelijken, om marktconforme prijzen voor standaard software te bewerkstelligen, en om beter grip te krijgen op het overzicht en beheer van in gebruik zijnde softwarepakketten.

GT Software Broker verstaat onder 'standaard software' alle software die zonder aanpassingen in de programmacode inzetbaar is, en op basis van standaard voorwaarden verkrijgbaar is. Het is daarbij niet relevant of in het kader van de implementatie van de software nog aanvullende diensten nodig zijn. Omdat standaard software niet per definitie onder commerciële voorwaarden beschikbaar gesteld dient te worden, valt ook bijvoorbeeld open source software en door een collega gemeente ontwikkelde, en vervolgens onder standaard voorwaarden beschikbaar gestelde software binnen de categorie standaard software. Niet in de categorie 'standaard software' valt derhalve feitelijk alleen specifieke op maat gemaakte software, die niet onder standaard voorwaarden geleverd kan worden of die uitsluitend na aanpassingen in de programmacode inzetbaar is.

Deze verwervingsstrategie is het eindresultaat van de vooronderzoeksfase van het project 'GT Software Broker'. Gedurende het vooronderzoek heeft het projectteam een initiële behoefte-inventarisatie gedaan door overleg te voeren binnen de ingestelde klankbordgroep en met diverse geïnteresseerde gemeenten. De initiële behoefte is vervolgens besproken met diverse marktpartijen tijdens een marktverkenning, waarbij onder meer mogelijke verwervingsstrategieën aan de orde zijn gekomen en is getoetst of in de markt voldoende interesse en draagvlak voor deze aanbesteding is. De contouren voor de aanpak die hieruit is ontstaan, zijn vervolgens gedeeld en bediscussieerd met vele gemeenten die hebben deelgenomen aan regiosessies over dit onderwerp. Naar aanleiding van deze regiosessies zijn de plannen op verschillende punten aangescherpt en is uiteindelijk de inhoud van deze verwervingsstrategie tot stand gekomen.

Het doel van het document is enerzijds om de markt en geïnteresseerde gemeenten een eerste inzicht te geven in de inhoud, opzet en aanpak van de aanbesteding, en anderzijds om de stuurgroep GT van de benodigde informatie te voorzien om een besluit te nemen over de het al dan niet vervolgen van het project.

2. Doelstelling GT Software Broker

Het doel van GT Software Broker is overeenkomsten met de markt te sluiten die de deelnemers aan de aanbesteding gedurende de looptijd van de overeenkomsten in staat stellen op een eenvoudige en uniforme wijze standaard software en hieraan gelieerde dienstverlening af te nemen tegen zo scherp mogelijke tarieven.

Aan deze hoofddoelstelling van GT Software Broker ligt een aantal doelstellingen van de deelnemers ten grondslag:

- **Kostenbesparing**

Door gezamenlijk aan te besteden worden op de volgende punten besparingen voorzien:

 - **Aanbestedingskosten**

Door eenmalig voor meerdere gemeenten de behoefte in de markt te zetten wordt voorkomen dat iedere gemeente (of aanbestedende dienst) zelfstandig moet aanbesteden. Omdat de aanbesteding niet significant complexer wordt als het aantal deelnemers toeneemt, zal de uiteindelijke besparing oplopen naarmate meer gemeenten zich als deelnemer opgeven.
 - **Tarifiering van de producten en diensten**

De verwachting is dat door het gezamenlijk optrekken bij de verwerving van standaard software, en door het inzicht dat hierdoor ontstaat in het gebruik en de voorwaarden van deze software, mogelijkheden ontstaan om betere voorwaarden, inclusief scherpere tarieven, te realiseren.
 - **Beheer van de overeenkomsten**

Het centraal laten uitvoeren van het strategische beheer door het Servicecentrum Gemeenten (SCG, voorheen CBO) levert een aanzienlijke kostenreductie op in vergelijking met de situatie waarin alle deelnemers zelf het beheer ter hand nemen.
 - **Samenwerking**

Het onder dezelfde overeenkomst afnemen van producten en diensten biedt diverse besparingsmogelijkheden. Denk hierbij onder meer aan:

 - Het profiteren van potentiële schaalvoordelen door gezamenlijk licenties/abbonementen af te nemen of te verwerven.
 - Het efficiënter opbouwen van kennis van licentiemodellen en voorwaarden van standaard software, door deze kennis te verspreiden over verschillende Deelnemers.
 - Het binnen de overeenkomst uitwisselen van 'overtollige' licenties over de Deelnemers heen.
- **Kwaliteitsverbetering**

Gezamenlijk aanbesteden biedt mogelijkheden om kwalitatief betere diensten uit te vragen dan bij individueel aanbesteden het geval is. De markt is immers bij grotere afnamevolumes eerder bereid om te investeren in nieuwe diensten of in het verbeteren van bestaande diensten dan bij kleine volumes.

3. Deelnemers en aanbestedende dienst

Deelname aan GT Software Broker staat open voor alle Nederlandse gemeenten (met uitzondering van de overzeese gebiedsdelen) en organisaties/rechtspersonen waarin één of meer Nederlandse gemeenten gezamenlijk een meerderheidsbelang hebben. Het is voor de toegang tot GT Software Broker niet noodzakelijk om ook aan eerdere GT-aanbestedingen te hebben deelgenomen.

De Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG) zal namens de deelnemers optreden als aanbestedende Dienst. Omdat het voor geïnteresseerde marktpartijen van belang is om inzicht te hebben in de omvang van af te nemen diensten, is het noodzakelijk om alle deelnemers aan de aanbesteding en de te sluiten overeenkomst te binden. De deelnemers worden in de aanbestedingsstukken benoemd en zijn daarmee niet meer vrij om via een andere weg de binnen de scope van GT Software Broker vallende diensten af te nemen (behoudens enkele in de aanbestedingsstukken beschreven uitzonderingssituaties). Aan de deelnemers zal derhalve een schriftelijke verklaring van deelname worden gevraagd, waarin onder meer mandaat wordt gegeven aan de VNG om mede namens hen de aanbesteding uit te voeren, waarin op voorhand akkoord wordt gegaan met alle besluiten die de VNG in het kader van de aanbesteding neemt, en waarin op voorhand akkoord wordt gegaan met de binding van de organisatie aan de te sluiten overeenkomst en het door de VNG te voeren centraal contractmanagement. De verklaring wordt ondertekend door een functionaris die bevoegd is een dergelijke verklaring voor de deelnemende organisatie af te geven.

4. Scope

De dienstverlening die met GT Software Broker wordt aanbesteed valt uiteen in drie delen:

1. Levering standaard software, inclusief gerelateerde diensten en producten

Deelnemers aan de aanbesteding kunnen na contractering de door hen benodigde licenties of abonnementen voor het gebruik van standaard software verkrijgen via één van de te contracteren leveranciers (zie ook hoofdstuk 6: Percelen en overeenkomsten). De leveranciers dienen deze licenties/abonnementen aan te bieden door middel van een goed toegankelijke, overzichtelijke website. Deze website bevat een zeer breed en diep assortiment standaard softwareproducten, en dient bovendien in beginsel uitgebreid te kunnen worden met nieuwe standaard software producten als een deelnemer hierom verzoekt. Naast de levering van licenties of abonnementen kunnen Deelnemers, indien van toepassing, ook aan standaard software gerelateerde diensten of producten afnemen. Dit betreft bijvoorbeeld updates en upgrades, support, implementatie, configuratie en training. Dienstverlening op het gebied van implementatie, configuratie en training is echter alleen via GT Software Broker verkrijgbaar als deze dienstverlening uitsluitend door de softwareproducent zelf, en niet door andere marktpartijen, wordt geleverd.

2. Software asset management (SAM)

Software asset management (SAM) helpt deelnemers vast te stellen of binnen de eigen organisatie de juiste (hoeveelheid) software in gebruik is. Om dit te bepalen wordt allereerst met behulp van gespecialiseerde software in de omgeving van de deelnemer gekeken welke software in welke hoeveelheden daadwerkelijk wordt gebruikt. Deze informatie wordt afgezet tegen de aangeschafte soorten en hoeveelheden licenties of abonnementen op software pakketten. Uit deze vergelijking kan naar voren komen dat er meer software wordt gebruikt dan is aangeschaft (incompliancy) of dat minder software wordt gebruikt dan is aangeschaft. Door vervolgens bijvoorbeeld extra licenties/abonnementen aan te schaffen, licenties/abonnementen op te zeggen, of het gebruik van de betreffende software aan te passen, krijgen deelnemers een optimaal passend software portfolio.

3. Advisering en inventarisatie

Het is voor veel deelnemers in praktische zin lastig om actuele kennis te hebben van de in de markt beschikbare standaard software producten en inzicht te krijgen in de door leveranciers van standaard software gehanteerde licentiemodellen. Er is daarom behoefte aan gespecialiseerd advies op dit vlak. Dit advies kan bijvoorbeeld gaan over nieuw op de markt verschenen standaard software producten die voor deelnemers mogelijk van toegevoegde waarde kunnen zijn, alternatieve producten die voor een reductie van kosten kunnen zorgen, en alternatieve licentiemodellen die tot een verbeterde gebruikerstevredenheid of kostenreductie kunnen leiden. Daarnaast zullen er deelnemers zijn die bij aanvang van de GT Software Broker overeenkomsten geen goed overzicht hebben over de in gebruik zijnde standaard software. Deze deelnemers kunnen voorafgaand aan de eerste leveringsopdracht voor standaard software een inventarisatie laten uitvoeren van de op dat moment in gebruik zijnde standaard software.

5. De markt

In Nederland zijn verschillende partijen, vaak software brokers of software resellers genoemd, actief als leverancier van standaard software pakketten. De huidige diversiteit aan leveranciers bij de potentiële deelnemers aan de aanbesteding GT Software Broker is echter gering, en in het afgelopen periode, na het samengaan van twee grote spelers op dit gebied, nog verder gereduceerd. De software brokers kunnen ook SAM-diensten en adviesdiensten leveren, en zouden daarmee de volledige dienstverlening die binnen de scope valt kunnen bieden.

Naast de software brokers/resellers is ook een aantal partijen in de markt actief die zich louter op de SAM-diensten en adviesdiensten richten. Het feit dat deze partijen zelf geen software (door)leveren wordt als een voordeel gezien, omdat ze onafhankelijk van software leveranciers opereren en er daardoor minder of geen kans is op belangenverstrengeling.

In het kader van het vooronderzoek van GT Software Broker is een marktverkenning gehouden. Aan deze marktverkenning hebben diverse partijen deelgenomen. Op basis van deze marktverkenning, aangevuld met verder onderzoek, wordt het aannemelijk geacht dat voldoende marktpartijen zullen inschrijven op GT Software Broker, mits de uitvraag voldoet aan een aantal randvoorwaarden. Er wordt daarom verwacht dat de aanbesteding voldoende marktwerking zal kennen. Aan de andere kant wordt tevens geconcludeerd dat de hoeveelheid potentiële inschrijvers niet overdadig is.

6. Percelen en overeenkomsten

6.1 Percelen

De dienstverlening die valt onder GT Software Broker zal worden uitgevraagd in twee percelen; een perceel 'Levering' en een perceel 'Advisering, SAM en Inventarisatie':

1. Perceel 1: 'Levering standaard software, inclusief gerelateerde diensten en producten'

In dit perceel vallen de levering van licenties/abonnementen voor standaard software, inclusief daar aan gerelateerde producten en diensten zoals beschreven onder punt 1 van hoofdstuk 4. Naast deze leveringen kunnen deelnemers binnen dit perceel informatie en advies krijgen over (de licentiemodellen van) beschikbare en in gebruik zijnde standaard software. Vergelijkbare advisering valt deels ook onder de dienstverlening die is opgenomen in het hierna benoemde perceel 2. Het belangrijkste verschil met perceel 2 is echter dat het advies in perceel 2 onafhankelijk is van de levering van de software.

De dienstverlening zal worden vastgelegd in een raamovereenkomst die met maximaal drie leveranciers wordt gesloten. Iedere deelnemer (of samenwerkende groep deelnemers) zal na het doorlopen van een minicompetitie tussen deze drie leveranciers een nadere overeenkomst met één van de leveranciers sluiten waarin de door hen benodigde dienstverlening wordt vastgelegd.

2. Perceel 2: 'Advisering, SAM en Inventarisatie'

In dit perceel valt de inrichting van en begeleiding bij software asset management, de onafhankelijke advisering over standaard software, en de inventarisatie van standaard software, zoals beschreven onder de punten 2 en 3 van hoofdstuk 4. De dienstverlening is optioneel voor de deelnemers en wordt vastgelegd in een raamovereenkomst die met één leverancier wordt gesloten. Marktpartijen die een inschrijving indienen in perceel 1 kunnen niet tevens een inschrijving indienen in perceel 2, omdat de advisering in perceel 2 volledig onafhankelijk van de levering van standaard software dient te geschieden. Ten aanzien van de SAM dienstverlening wordt tot slot opgemerkt dat deelnemers deze dienstverlening in dit perceel kunnen afnemen, maar er ook voor kunnen kiezen zelf SAM diensten in te richten en te beheren.

6.2 Soort en duur van de overeenkomsten

Bij aanbestedingen dient te worden gekozen voor de contractvorm waarin de voorwaarden worden vastgelegd; een raamovereenkomst of een duurovereenkomst. In de vorige paragraaf is reeds aangegeven dat de aanbestedende dienst er voor kiest om de dienstverlening in beide percelen af te nemen door middel van raamovereenkomsten. Raamovereenkomsten bieden meer flexibiliteit ten aanzien van de hoeveelheid af te nemen diensten dan duurovereenkomsten, en maken het bovendien mogelijk om opdrachten te verdelen over meer dan één leverancier.

In perceel 1 is gekozen voor een raamovereenkomst met meerdere leveranciers omdat wordt verwacht dat hiermee het best wordt geborgd dat de dienstverlening financieel marktconform is. De opdrachten zullen in nadere overeenkomsten worden ondergebracht.

In perceel 2 is met name voor een raamovereenkomst gekozen omdat in dit perceel flexibiliteit ten aanzien van de hoeveelheid af te nemen diensten nodig is. Zoals al eerder is beschreven kunnen deelnemers Software Asset Management in dit perceel afnemen of zelf op een andere, alternatieve wijze inrichten. Deelnemers kunnen voor de inventarisatie van

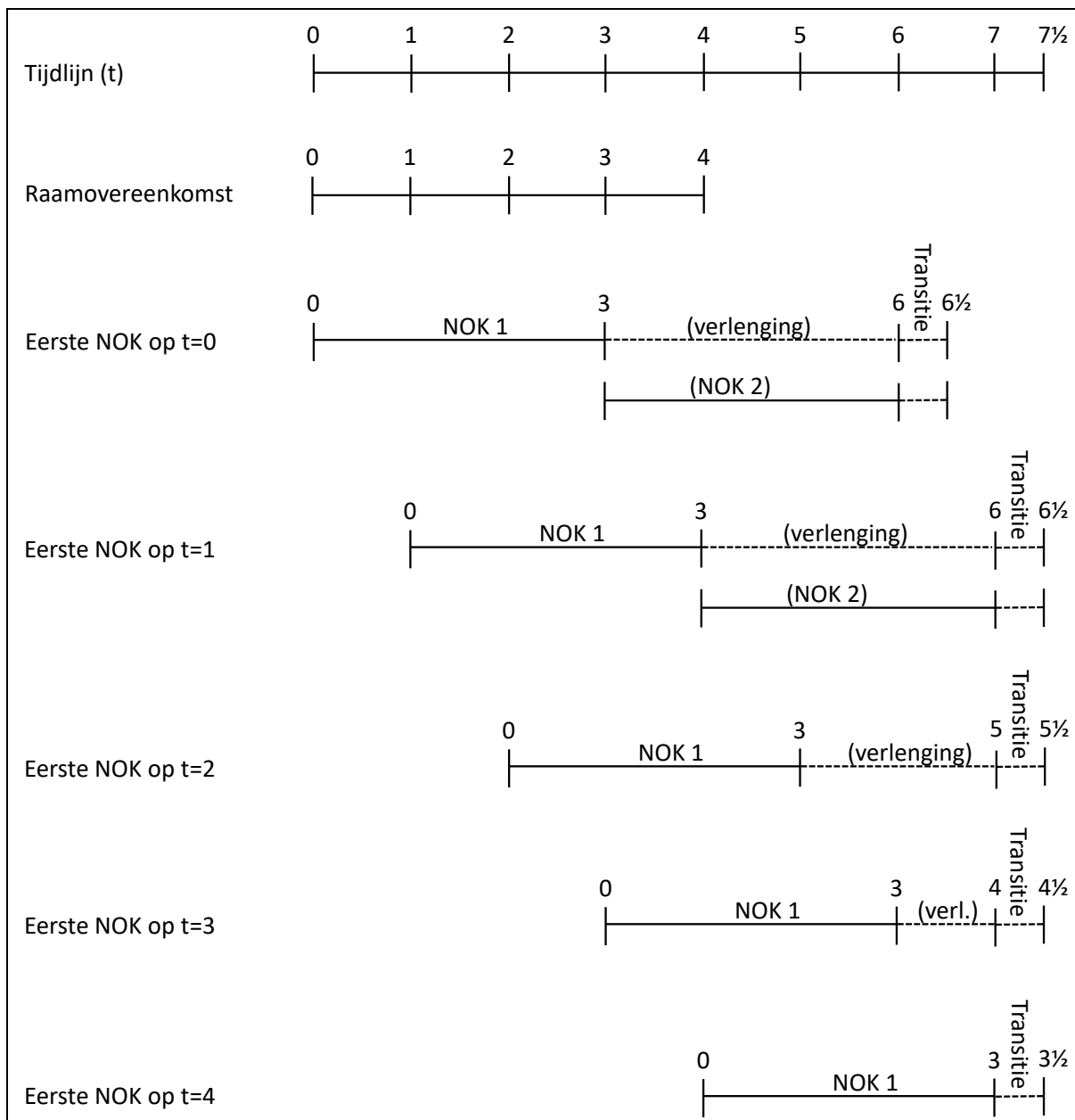
de huidige in gebruik zijnde standaard software gebruik maken van de diensten van de leverancier in dit perceel, maar de mate waarin deze dienstverlening nodig is zal sterk afhangen van de mate waarin een deelnemer nu al het benodigde/gewenste inzicht heeft. Daarnaast zal de behoefte aan advies mede afhangen van de eigen kennis op dit vlak en de mate waarin wordt vertrouwd op de kwaliteit van de dienstverlening in perceel 1.

De raamovereenkomsten voor de percelen 1 en 2 krijgen een looptijd van vier jaar. De deelnemers hebben in de meeste gevallen lopende verplichtingen voor de afname van diensten die vergelijkbaar zijn met de diensten die onder GT Software Broker vallen. Omdat deelnemers pas diensten zullen gaan afnemen onder GT Software Broker als de lopende verplichtingen zijn beëindigd, zullen de meeste deelnemers verspreid over de looptijd van de raamovereenkomsten starten met de afname van de GT Software Broker diensten. In de aanbestedingsstukken zal een overzicht worden gegeven van de verwachte instapmomenten van de verschillende deelnemers.

In perceel 1 zal de af te nemen dienstverlening na het doorlopen van minicompetities in nadere overeenkomsten worden vastgelegd. De looptijd van de eerste nadere overeenkomst van een deelnemer zal drie jaar zijn. Deelnemers die in het eerste jaar van de raamovereenkomst een eerste nadere overeenkomst sluiten, kunnen na afloop van deze nadere overeenkomst besluiten om niet langer diensten onder de raamovereenkomst af te nemen, of een nieuwe minicompetitie op te starten voor de gunning van een nieuwe nadere overeenkomst, of de nadere overeenkomst met een nieuwe periode van drie jaar te verlengen. Deelnemers die na het eerste jaar van de raamovereenkomst een eerste nadere overeenkomst sluiten, kunnen na afloop van deze nadere overeenkomst besluiten om niet langer diensten onder de raamovereenkomst af te nemen, of de nadere overeenkomst te verlengen met een periode die loopt tot drie jaar na afloop van de raamovereenkomst.

De opdrachtgever zal in de raamovereenkomst maatregelen opnemen die er voor zorgen dat een eventuele overgang naar een nieuwe leverancier binnen de raamovereenkomst vlot en efficiënt verloopt. Omdat deze zelfde efficiency niet op voorhand te regelen is voor de situatie na afloop van de laatste te sluiten nadere overeenkomst onder de raamovereenkomst, kan de laatste te sluiten nadere overeenkomst onder de raamovereenkomst voor transitiedoelinden met een half jaar worden verlengd.

In de volgende figuur is ter illustratie de looptijd van de raamovereenkomst afgezet tegen de looptijden van nadere overeenkomsten die op ieder heel jaar van de raamovereenkomst worden gesloten.



Figuur 1: Raamovereenkomst en nadere overeenkomsten perceel 1

De dienstverlening in perceel 2 zal niet worden vastgelegd in meerjarige nadere overeenkomsten, maar gedurende de looptijd van vier jaar van de raamovereenkomst op basis van losse nadere opdrachten worden afgenomen.

7. Aanbestedingsprocedure

De Europese aanbestedingsregelgeving kent op hoofdlijnen twee aanbestedingsvarianten die gebruikt kunnen worden bij de verwerving van goederen en diensten: de openbare procedure en de niet-openbare procedure. Andere beschikbare aanbestedingsvarianten zijn vaak gebaseerd op deze twee hoofdprocedures en zijn bedoeld voor meer specifieke situaties. De aanbesteding van GT Software Broker is niet van een zodanige bijzondere aard dat gekozen zou moeten worden voor een andere procedure dan de hiervoor genoemde twee hoofdvormen.

Het meest kenmerkende verschil tussen een openbare en een niet-openbare procedure is dat een niet-openbare procedure onderscheid maakt tussen een selectiefase (selectie van inschrijvers) en een gunningsfase (gunning aan de hand van de inschrijvingen). Bij een openbare procedure zijn deze twee fasen niet strikt gescheiden, en vindt selectie en gunning in één traject plaats. Een niet-openbare procedure vergt iets meer tijd en inspanning, en wordt met name gebruikt als de gevraagde goederen of diensten door veel marktpartijen geleverd kunnen worden. Het is in zo'n situatie zinvol eerst een selectie van de meest geschikte leveranciers te maken, en die dan vervolgens in staat te stellen om een aanbidding te doen.

Voor GT Software Broker geldt dat er, voor beide percelen, diverse partijen actief zijn in de markt, maar dat het aantal potentiële inschrijvers niet overdadig groot is. Om deze reden is het niet nodig een aparte selectiefase in de procedure op te nemen. De gehele markt kan daarom open worden gehouden en de kans worden geboden om een passende, interessante inschrijving te doen. Met name om deze reden wordt voor de aanbesteding GT Software Broker gekozen voor de openbare procedure.

8. Specifieke aandachtsgebieden

8.1 Rechtmatigheid inkoop standaard software

Met GT Software Broker worden overeenkomsten met leveranciers gesloten die standaard software leveren, aangevuld met daar aan gelieerde dienstverlening. De keuze die deelnemers maken voor de standaard software die vanuit GT Software Broker wordt geleverd, kan echter onderhevig zijn aan (Europese) inkoopregelgeving. Dit is met name het geval als behoefte is aan standaard software waarvoor alternatieve oplossingen met gelijke of vergelijkbare functionaliteit beschikbaar zijn, en als de financiële omvang van de behoefte Europese of interne drempelbedragen te boven gaat. Vanuit GT Software Broker worden geen blokkades/belemmeringen opgeworpen bij de keuzes die deelnemers maken en de bestellingen die zij plaatsen. De deelnemers blijven echter verantwoordelijk voor de rechtmatigheid van de inkoop van standaard software die via GT Software Broker plaatsvindt. Aan de opdrachtnemers van perceel 1 zal wel worden gevraagd om, in samenwerking met het Servicecentrum Gemeenten, deelnemers te informeren als sprake is van bestellingen waar mogelijk de rechtmatigheid in het geding is, en te informeren over en voor zover mogelijk te begeleiden bij de dan te nemen stappen.

8.2 Additionele verwervingen

In voorkomende gevallen zullen deelnemers individueel of gezamenlijk (al dan niet onder begeleiding van de VNG) standaard software aanbesteden. Dit kan zich voordoen als dat op basis van inkoopregelgeving noodzakelijk is, maar ook als deelnemers het idee hebben dat dit tot betere voorwaarden leidt, bijvoorbeeld door een sterke toename van het (gezamenlijk) gebruik van bepaalde software. Aan de leveranciers in perceel 1 zal worden gevraagd om de resultaten van dergelijke aanbestedingen onder te brengen in hun bestelportaal. Hiermee wordt de uniformiteit bij het plaatsen van bestellingen door deelnemers geborgd, en wordt geborgd dat er een enkelvoudige administratie is van het gebruik van standaard software.

8.3 Transparantie tarieven standaard software

GT Software Broker streeft er naar om voor de deelnemers zoveel mogelijk prijsinformatie direct beschikbaar te hebben. Tarieven voor standaard softwarepakketten hoeven echter niet voor iedere deelnemer gelijk te zijn, en kunnen bovendien, afhankelijk van het aan te schaffen softwarepakket, uit meerdere prijzen zijn opgebouwd. Bij dit laatste kan naast de standaard licentie- of abonnementsprijzen worden gedacht aan prijzen voor implementatie, configuratie en training. De aanbestedende dienst streeft er naar om zoveel mogelijk de tariefinformatie in het bestelportaal voor de deelnemers beschikbaar te krijgen. Dit betekent dat deelnemers direct inzicht hebben in de tarieven die voor hen van toepassing zijn, en dat het mogelijk dient te zijn meerdere prijsvelden bij softwarepakketten op te nemen.

8.4 Hergebruik licenties/abonnementen

Door verschillende omstandigheden kan het voorkomen dat deelnemers geen gebruik (meer) maken van door hen aangeschafte, nog lopende licenties of abonnementen. Aan de leveranciers in perceel 1 zal worden gevraagd om een voorziening op te zetten waar deelnemers overtollige licenties/abonnementen kunnen aanbieden aan andere deelnemers, en om de eventuele overdracht van licenties/abonnementen naar andere deelnemers te faciliteren. Deze mogelijkheden kunnen worden beperkt door de contractvoorwaarden van de betreffende standaard software pakketten. Daar waar dit aan de orde is wordt de

leveranciers gevraagd de dialoog hierover tussen (een collectief van) gemeenten, VNG en de softwareproducent te begeleiden.