



ICT MARKTTOETS

SOFTWARE-OPLOSSING BEHEER

BUITENRUIMTE RIJKSVASTGOEDBEDRIJF

16 april 2019

Definitieve versie, 23 mei 2019

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING	6
1.1 Aanleiding	6
1.2 ICT Markttoets	6
1.3 Aanpak	7
1.4 Indeling rapport	8
2. RONDE 1: FUNCTIONALITEIT	10
3. RONDE 2: HOOFDAANNEMERSCHAP	14
4. RONDE 3: FASERING	17
5. SAMENVATTEND ADVIES INDIVIDUELE MARKTPARTIJEN.....	19
6. EERSTE REACTIE OPDRACHTGEVER	20
BIJLAGE A. DEELNEMENDE BEDRIJVEN	21

SAMENVATTING

Het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) heeft behoefte aan een werkende software-oplossing voor het beheer van de volledige buitenruimte die zich naar de gebruiker als één geheel gedraagt. Het RVB heeft daarom een voorkeur voor één ondersteunend pakket dat maximaal aansluit op de bestaande ICT-voorzieningen, zoals het in gebruik zijnde GIS-systeem. Het is echter de vraag of een best-of-breed inzet niet beter aansluit op het specifieke beheer per (een van de onderkende) domein(en). Het RVB is voornemens hiervoor een aanbesteding uit te schrijven. Om de markt te consulteren, vond op dinsdag 16 april 2019 een ICT Markttoets plaats.

De markt geeft aan dat de door het RVB beschreven functionaliteit als standaardsoftware beschikbaar is, maar dat ze meer willen weten over de informatiebehoefte van de opdrachtgever. Die is immers bepalend voor de gewenste functionaliteiten van het software-systeem. Ook zal het RVB zich moeten afvragen of ze bereid is de organisatie aan te passen aan de in de markt beschikbare applicaties of dat de organisatie wil vasthouden aan haar eigen proces en informatiebehoefte. De markt vraagt zich af: bedoelt het RVB met integraal één systeem, of bedoelt het RVB verschillende applicaties die met elkaar samenwerken? Wil je toe naar 'integraal beheerderschap' of wil je acht disciplines beheren? Het advies van de markt is: pak het vraagstuk op vanuit de werkprocessen en zoek daar de systemen bij die werken. Geef daarbij ook aan of het alleen om de beheerfase gaat of dat je de gehele lifecycle van een object/asset wilt kunnen volgen. Marktpartijen vragen ook aandacht voor de datakwaliteit in de uitwisseling en adviseren afspraken over datavalidatie contractueel vast te leggen. Marktpartijen adviseren het RVB om ook het aspect 'toekomstbestendigheid' (10-15 jaar) mee te nemen in de aanbesteding.

Over de mate waarin de vraag van het RVB afwijkt van eerdere implementaties lopen de meningen uiteen. Voor een aantal marktpartijen wijkt de vraag niet af van eerdere implementaties. Zij hebben aan (grotere) gemeenten, provincies en waterschappen die allen verantwoordelijk zijn voor beheer van de buitenruimte, vergelijkbare software geleverd. Een aantal marktpartijen geeft aan niet bekend te zijn met één totaaloplossing met één interface en voor hen wijkt dat wel af van de hen bekende implementaties. Andere partijen merken daarbij op dat het mogelijk is om een integrale oplossing te bieden waarbij per rol een applicatie geconfigureerd wordt. Er is dan één interface die per rol/gebruiker afgestemd wordt op het gebruik. Vanuit dat oogpunt bezien wijkt de implementatie dan niet af van bekende implementaties.

De markt geeft aan dat alle functionele gebieden goed zijn uitgekristalliseerd. De ervaring met de verschillende functionele gebieden is per leverancier verschillend. De markt is eenduidig over mogelijke overlap tussen de verschillende disciplines. Volgens de markt zal er op objectniveau in de software niet veel verschil bestaan tussen de genoemde disciplines. Wel wordt erkend dat er verschillen zullen bestaan in het type informatie dat vastgelegd moet worden. Het RVB heeft de functionaliteiten voor de software op hoofdlijnen beschreven.

Deze functionaliteiten moeten nog wel nader gespecificeerd worden om tot een passende verwerving te komen.

Een deel van de marktpartijen geeft aan niet met alle genoemde standaarden even goed bekend te zijn. Ook vraagt de markt zich af welke standaarden echt relevant zijn voor deze opdracht. Op de vraag of de gedefinieerde standaarden al geïmplementeerd zijn, reageert de markt verschillend. Marktpartijen geven aan dat de meeste standaarden worden ondersteund. Hierbij wordt aangetekend dat de specificatie per discipline¹ zeer verschillend is en dus ook per discipline uitgewerkt moet worden. Tegelijkertijd merkt de markt op dat de genoemde standaarden zich in verschillende levensfasen bevinden; en dat het de praktijk is dat de implementatie van standaarden langzaam gaat en deze ook voortdurend doorontwikkelen. Ten aanzien van de standaarden waaraan de te leveren software dient te voldoen, geeft de markt meerdere aanbevelingen aan het RVB.

Een deel van de markt geeft aan dat hoofdaannemerschap mogelijk is en doorgaans ook al de regel. De vraag of het met hoofdaannemerschap kan, impliceert volgens marktpartijen niet dat er ook altijd met onderaannemers moet worden gewerkt. De vraag of er met hoofd- en onderaannemers gewerkt zal worden is volgens de markt afhankelijk van de scope en de complexiteit van de uitvraag. Het leidende proces (techniek, dienst, advies) bepaalt wie de hoofdaannemer wordt. De markt ziet in dit verband geen duidelijk onderscheid tussen product- en dienstleveranciers. Voordelen van één hoofdaannemer voor het RVB zijn: één aanspreekpunt, de afstemming is goed geregeld en het is efficiënt. De markt geeft aan dat een partnership daarin de meest succesvolle samenwerkingsvorm is. Daarbij is het wel van belang dat de verwachtingen over en weer voldoende scherp zijn vastgelegd. In elke vorm van samenwerking acht de markt een goede communicatie met het RVB over de informatiebehoefte van groot belang. De markt adviseert het RVB ook rekening te houden met het aantal gebruikers en de behoeften van die gebruiker(s). Ook is scherpheid in wat nu exact qua oplevering verwacht wordt, en hoe om te gaan met veranderingen tijdens het project, van belang.

Mogelijk nadeel van het werken met één hoofdaannemer zou de afhankelijkheid van één partij kunnen zijn. Er bestaat dan een kans dat je dan 'stil staat' op bijvoorbeeld de ontwikkeling van standaarden. Marktpartijen merken in algemene zin op dat je in langer lopende contracten (langer dan vier jaar) meer voordeel gaat hebben van de investering in de datakwaliteit.

Fasering zal nodig zijn. Doe niet alles tegelijk, bekijk het per werkproces, of per discipline, werk Agile, in sprints, en werk vanuit de informatiebehoeften van de verschillende doelgroepen (de business). Om een goede start te garanderen adviseren partijen in een vroege fase van het project een 'APK-check' te doen. Ook doen marktpartijen de suggestie om een horizontale

¹De 8 disciplines zijn beschreven in de projectschets ICT-ondersteuning Beheer van Buitenruimte. Het gaat om Kust- en Oeverwerken, Stedelijke Inrichting, Bos- en Natuurbeheer, Ondergrondse Infrastructuur, Wegen, Sportaccommodaties, Monumenten en Kunst.

benadering (generieke data door alle disciplines heen) en een verticale benadering (specifieke data binnen een discipline) te combineren.

Het verschil tussen één software-oplossing en best-of-breed wordt door de markt vooral gezien in de repeterende acties die nodig zijn voor het aansluiten op de basisregistraties.

1. INLEIDING

Het Rijksvastgoedbedrijf beheert naast bouwwerken een grote verscheidenheid aan buitenruimte. Het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) heeft behoefte aan een werkende software-oplossing voor het beheer van de volledige buitenruimte. Dit beheer omvat onder meer groen, wegen, ondergrondse infrastructuur, kust- en oeverwerken, natuurterreinen en sportaccommodaties. Voor het RVB is het van groot belang dat de oplossing zich naar de gebruiker als één geheel gedraagt. RVB heeft daarom een voorkeur voor één ondersteunend pakket dat maximaal aansluit op de bestaande ICT-voorzieningen, zoals het in gebruik zijnde GIS-systeem. Het is echter de vraag of een best-of-breed inzet niet beter aansluit op het specifieke beheer per (een van de onderkende) domein(en).

1.1 AANLEIDING

Het Rijksvastgoedbedrijf is voornemens een aanbesteding uit te schrijven voor deze behoefte. Het RVB wil graag feedback van marktpartijen krijgen ten behoeve van deze voorgenomen aanbesteding om op basis daarvan haar verwervingsstrategie zo nodig bij te kunnen sturen. Het project hanteert de volgende uitgangspunten:

- Het RVB kiest één hoofdaannemer;
- De hoofdaannemer is verantwoordelijk voor het werkend opleveren en houden van zowel de integrale oplossing als de specifieke software voor minimaal vier jaar;
- In samenwerking met de interne ICT-deskundigen van het RVB en SSC ICT;
- Het project bestaat uit een aantal opleveringen volgens een passende fasering.

Het Rijk heeft voor de marktconsultatie een instrument dat in afspraak met en onder verantwoordelijkheid van branchevereniging Nederland ICT wordt ingezet: de ICT Markttoets (voorheen ICT Haalbaarheidstoets). Om de markt te consulteren organiseerde Nederland ICT namens het RVB op dinsdag 16 april 2019 een ICT Markttoets.

1.2 ICT MARKTTOETS

De ICT Markttoets is een instrument van branchevereniging Nederland ICT dat door de Rijksoverheid ingezet wordt om in een vroegtijdig stadium in de markt pre-competitief te toetsen of (specifieke onderdelen van) een strategie voor een project of aanbesteding haalbaar en realistisch is. De toets is ontwikkeld in samenwerking met de ministeries van BZK en EZ, is onderdeel van de iDialoog (de samenwerking tussen Rijk en ICT-bedrijfsleven) en wordt sterk gestimuleerd vanuit de Rijksoverheid. Zie voor meer informatie: www.ictmarkttoets.nl.

De ICT Markttoets vindt onder verantwoordelijkheid van Nederland ICT plaats. Voorbereiding, begeleiding en rapportage worden uitgevoerd in samenwerking met adviesbureau PBLQ.

Het proces om de ICT Markttoets uit te voeren bestaat uit zes opeenvolgende stappen:

- *Stap 1: De vraagstelling*
Een overheidsorganisatie komt naar Nederland ICT met een vraag, concept of idee om voor te leggen aan ICT-bedrijven. Nederland ICT helpt de overheidsorganisatie bij het formuleren van een heldere vraagstelling voor de markttoets (intake). Samen met overheidsorganisatie stelt zij een uitnodiging aan de markt op. Nederland ICT kondigt vervolgens de markttoets aan bij de markt via de website van Nederland ICT. In overleg met Nederland ICT bekijkt de overheidsorganisatie welk type expertise zij specifiek van de markt aan tafel wil uitnodigen.
- *Stap 2: Deelnemers workshop*
Marktpartijen kunnen zich inschrijven voor deelname met deelnemers die beschikken over de gevraagde expertise (of functie). De workshop heeft een beperkte omvang. Bij overinschrijving maakt Nederland ICT een selectie van deelnemers aan de workshop.
- *Stap 3: De workshop*
Nederland ICT organiseert een workshop waarin de deelnemende marktpartijen met elkaar discussiëren over de haalbaarheid van (specifieke onderdelen van) de vraag, het concept of het project. Ook de vragende overheidsorganisatie is aanwezig bij de workshop. PBLQ faciliteert de workshop.
- *Stap 4: De conceptrapportage*
Op basis van de bevindingen uit de workshop stelt Nederland ICT een conceptrapportage op. Hierin geeft zij de meningen, feedback en visie van de marktpartijen geanonimiseerd weer.
- *Stap 5: De commentaarronde*
Nederland ICT legt de conceptrapportage voor aan de deelnemers van de workshop. Op individuele basis kunnen zij schriftelijk reageren en zo nodig aanvullingen geven.
- *Stap 6: De definitieve rapportage*
De vragende overheidsorganisatie ontvangt van Nederland ICT de geanonimiseerde eindrapportage over de ICT Markttoets. Daarnaast publiceert Nederland ICT deze eindrapportage op www.nederlandict.nl, zodat via dat kanaal de gehele markt kennis kan nemen van de inhoud van de ICT Markttoets.

1.3 AANPAK

Voor deze ICT Markttoets voor het Rijksvastgoedbedrijf zijn de volgende stappen uitgevoerd:

- De uitnodiging van Nederland ICT voor deelname aan de ICT Markttoets bevatte de vragen aan de markt van het Rijksvastgoedbedrijf over een software-oplossing voor het beheer van de buitenruimte. Als bijlage bij de uitnodiging is 1 bijlage verstrekt:

[ICT-ondersteuning beheer van buitenruimte, projectschets](#). Deze beschrijft de gevraagde functionaliteit en applicatie-omgeving waarbinnen de oplossing zal gaan functioneren.

- Deze ICT Markttoets richtte zich op marktpartijen die diensten en/of softwareproducten bieden die passen binnen de geschetste scope van de bedoelde software-oplossing voor het beheren van buitenruimte.
- De deelnemende medewerkers hebben kennis en ervaring over het domein beheer buitenruimte in hun functie van informatie- of business consultant, adviseur, product owner, solution architect, technisch projectleider, implementatieconsultant. De lijst met deelnemende bedrijven is opgenomen in bijlage A.
- De ICT Markttoets vond plaats op 16 april 2019 in Den Haag.
- In de workshop zijn de deelnemende bedrijven (de markt) onder begeleiding van PBLQ, aan drie tafels in drie rondes en een gezamenlijke slotronde interactief in gesprek gegaan over de vragen van het programma.
- De opdrachtgever vanuit het Rijksvastgoedbedrijf was aanwezig bij de ICT Markttoets en heeft daar actief kennisgenomen van de opbrengsten van de tafelgesprekken.
- Onder auspiciën van Nederland ICT is het resultaat van de workshop verwerkt in een geanonimiseerde conceptrapportage.
- Aanvullingen en tekstwijzigingen vanuit de markt zijn door Nederland ICT verwerkt.
- De definitieve rapportage is namens de markt aangeboden aan de opdrachtgever.
- Het eindrapport is openbaar gemaakt via de website van Nederland ICT en is tevens aan de deelnemende bedrijven toegestuurd.

Voor meer informatie of vragen inzake dit rapport kunt u contact opnemen met Nederland ICT: Floor Lekkerkerker, tel. 0348 – 49 36 36 of [e-mail](#).

1.4 INDELING RAPPORT

Het rapport bestaat uit de volgende onderdelen:

- Managementsamenvatting;
- Hoofdstukken 2, 3 en 4 behandelen de drie hoofdvragen. Elk hoofdstuk herhaalt de hoofdvraag met de deelvragen. Daarna volgen samenvattingen van de antwoorden van de markt op de vragen², aangevuld met (aandachts)punten die de marktpartijen aan de opdrachtgever ter overweging geven;

² Dit rapport geeft het gemeenschappelijke beeld van de (meerderheid van de) aanwezige partijen. Dit rapport hanteert daarbij vaak het begrip 'de markt', maar dat wil niet zeggen dat daarmee ook steeds alle deelnemers een bepaalde mening onderschrijven.

- Hoofdstuk 5 bevat een samenvattend advies in de vorm van statements van marktpartijen aan de opdrachtgever;
- Hoofdstuk 6 bevat de eerste reactie van de opdrachtgever op de bevindingen aan het slot van de bijeenkomst;
- Bijlage A bevat de lijst van bedrijven die deelnamen aan de workshop.

2. RONDE 1: FUNCTIONALITEIT

Vraag 1:

Is de beschreven functionaliteit als standaardsoftware beschikbaar in de markt?

Beschikbaarheid

De markt geeft aan dat de beschreven functionaliteit als standaardsoftware beschikbaar is. Verschillende bedrijven leveren integrale oplossingen voor het beheer van de buitenruimte voor zowel publieke als private organisaties. Opgemerkt wordt dat de gewenste integraliteit ook gerealiseerd kan worden door verschillende applicaties via open standaarden informatie uit te laten wisselen. Dit leidt tot een 'best- of-breed' oplossing waarbij het RVB met verschillende leveranciers te maken krijgt. Integraliteit tussen alle assets is goed te beheren als bedoeld in 'alle assets', maar als bedoeld wordt 'alle processen' dan moet je gaan koppelen. Marktpartijen merken op dat je goed moet nagaan of je in een integrale oplossing ook andere typen processen wilt meenemen (denk aan zaakstelsel, financieel stelsel, documentatiemanagementsysteem). Het advies van de markt hierbij is: doe niet 'alles-in-één', maar beschrijf eerst je processen goed.

Informatiebehoefte

Marktpartijen geven aan meer te willen weten over de informatiebehoefte van de opdrachtgever. De informatiebehoefte is immers bepalend voor de gewenste functionaliteiten van het softwaresysteem. Het moet in de aanbesteding daarom duidelijk zijn wat per discipline de informatiebehoefte is en waar in de keten die behoefte bestaat, welke behoeften 'must haves' zijn en welke 'should haves'. Bovendien zal de opdrachtgever zich daarbij ook moeten afvragen of ze bereid is de organisatie aan te passen aan de in de markt beschikbare applicaties of dat ze wil vasthouden aan haar eigen proces en informatiebehoefte. Een en ander betekent immers veel voor het aandeel maatwerk dat nodig zal zijn. Daarnaast is het volgens de markt van belang te gaan weten wat de scope van de vraag feitelijk is. Betreft het alleen de beheerfase of moet het de gehele lifecycle van een object/asset kunnen volgen? In dat kader is de termijn waarvoor het systeem wordt ingezet relevante informatie.

Subvraag 1:

Op welke wijze kan in de integrale oplossing voorzien worden?

De markt geeft aan meer duidelijkheid nodig te hebben over wat het RVB wil realiseren. Integraliteit is mogelijk, maar hoe je dat realiseert is afhankelijk van de scope van je project. Bedoelt het RVB met integraal één systeem, of bedoelt het RVB applicaties die met elkaar samenwerken? Wil je toe naar 'integraal beheerderschap' of wil je acht disciplines beheren? Wat wil je van je assets weten? Het advies van de markt is: pak het vraagstuk op vanuit de

werkprocessen en zoek daar de systemen bij die werken. Als het om assetmanagement gaat, zoek daar dan een systeem bij. Als je ook onderzoek, analyse, berekeningen of bijvoorbeeld een documentmanagementsysteem wilt, kijk dan wat daar bij past en wat je daarvoor nodig hebt. Neem in de aanbesteding use cases vanuit de business op en niet vanuit de techniek, en voeg een proceslandschap toe. Marktpartijen merken verder op dat ze ook het aspect 'toekomstbestendigheid' mee zouden willen nemen in de aanbesteding. Hoe verwacht je dat het er over 10-15 jaar zal zijn en wat is er dan nodig? Kun je daar nu al op anticiperen met je keuzes?

Datakwaliteit

Marktpartijen vragen aandacht voor de datakwaliteit in de uitwisseling. Wat zijn je kerndata? Hoe houd je de kwaliteit van data die teruggeleverd wordt door leveranciers goed? Daar gaat doorgaans veel in mis. Neem datavalidatie op en regel dit contractueel.

Subvraag 2:

Waar kijkt de vraag van het RVB af van u bekende implementaties?

Bekende implementaties

Op dit punt bestaan er bij de markt verschillende inzichten. Voor een aantal marktpartijen kijkt de vraag van het RVB niet af van eerdere implementaties. Zij hebben aan (grotere) gemeenten, provincies en waterschappen die allen verantwoordelijk zijn voor beheer van de buitenruimte, vergelijkbare software geleverd. Voor deze partijen geldt dat zij een brede portefeuille hebben met verschillende disciplines, die worden ondersteund door verschillende softwaremodules. Het gaat dan om allemaal aparte blokjes die samengebracht worden.

Andere partijen geven aan niet bekend te zijn met één totaaloplossing met één interface en voor hen kijkt dat wel af van de hen bekende implementaties. Anderen vullen daarop aan dat het mogelijk is om een integrale oplossing te bieden waarbij per rol een applicatie geconfigureerd wordt. Er is dan één interface die per rol/gebruiker afgestemd wordt op het gebruik. Vanuit dat oogpunt bezien kijkt de implementatie dan niet af van de bekende implementaties.

Subvraag 3:

Wat zijn de meest uitgekristalliseerde functionele gebieden?

De markt geeft aan dat alle functionele gebieden goed zijn uitgekristalliseerd, maar in de basis gaat het om geo-objecten (punten, lijnen of vlakken op de kaart met kenmerkende attributen) die onderdeel zijn van verschillende werkprocessen. Dat geldt zowel voor kustwerken als voor kunst en monumenten. De ervaring met de verschillende functionele gebieden is per leverancier verschillend. Van de genoemde acht domeinen is volgens een aantal marktpartijen minder kennis over *kunst en monumenten* als ook over *start en rolbanen*. Discussie ontstond over de verschillen tussen wegen en startbanen of infrastructurele kunstwerken en kunstwerken. De markt is eenduidig over de mogelijke overlap van deze disciplines met de zes andere

disciplines. Volgens de markt zal op objectniveau in de software niet veel verschil bestaan tussen de genoemde disciplines. Wel wordt erkend dat er verschillen zullen bestaan in het type informatie dat hiervoor vastgelegd moet worden.

Leveranciers die eerder voor het ministerie van Defensie hebben gewerkt hebben specifieke ervaring op bijvoorbeeld *start* en *rolbanen* en *kust* en *oeverwerken*. Leveranciers die gemeenten, provincies en waterschappen als opdrachtgever hebben, geven aan dat alle functionele gebieden goed zijn uitgekristalliseerd, waarbij het best ontwikkeld die functionele gebieden zijn waar het meeste geld in omgaat, zoals wegen, stedelijk groen en riolering.

Nadere specificatie functionaliteiten

Het RVB heeft de functionaliteiten voor de software op hoofdlijnen beschreven. De markt is van mening dat deze functionaliteiten nader gespecificeerd moeten worden om een goede verwerving van de software te realiseren. Hierbij dient te worden aangetekend dat deze specificatie per discipline³ zeer verschillend is en dus ook per discipline uitgewerkt moet worden. Als voorbeeld wordt de activiteit *keuren* genoemd. Dat is een activiteit die in elk van de disciplines terug komt, maar per discipline zeer verschillend is in aard, omvang en frequentie. Bovendien zijn er binnen de disciplines verschillende typen keuringen. Ook die vragen om een nadere specificatie.

Subvraag 4:

Zijn de gedefinieerde standaarden al geïmplementeerd?

Standaarden

Allereerst wordt genoemd dat in de projectschets een groot aantal standaarden wordt genoemd, maar dat die standaarden niet worden gewogen. Een deel van de marktpartijen geeft aan niet met alle genoemde standaarden even goed bekend te zijn. De markt vraagt zich ten eerste af welke standaarden echt relevant zijn voor deze opdracht. Op de vraag of de gedefinieerde standaarden al geïmplementeerd zijn, reageert de markt verschillend. Marktpartijen geven aan dat de meeste standaarden worden ondersteund. Ten aanzien van Visi wordt opgemerkt dat zolang dat een open standaard betreft een koppeling mogelijk is. Vervolgens geeft de markt aan dat de genoemde standaarden zich in een verschillende levensfase bevinden. Sommigen zijn verouderd, anderen zijn geaccepteerd en verplicht en er is ook een categorie die nog in ontwikkeling (IMBOR) is. De markt geeft aan dat het werken met deze laatste categorie altijd een risico is. Het vergt een investering, terwijl het zeer de vraag is of

³De 8 disciplines zijn beschreven in de projectschets ICT-ondersteuning Beheer van Buitenruimte. Het gaat om Kust- en Oeverwerken, Stedelijke Inrichting, Bos- en Natuurbeheer, Ondergrondse Infrastructuur, Wegen, Sportaccommodaties, Monumenten en Kunst.

de standaard het ´gaat halen´ en die investering wordt terugverdiend. Marktpartijen geven aan dat de praktijk is dat de implementatie van standaarden langzaam gaat en dat deze ook voortdurend doorontwikkelen. Ten aanzien van de standaarden waaraan de te leveren software dient te voldoen heeft de markt de volgende aanbevelingen voor het RVB:

- Geef aan hoe de verschillende standaarden samenvallen met elkaar. Dit is van belang om in het integrale overzicht te kunnen voorzien.
- Definieer de relevante standaarden op basis van de informatiebehoeften van de verschillende doelgroepen.
- De gevraagde software moet geïntegreerd worden met andere systemen. Hiervoor is het belangrijk om uitwisselingsformaten te noemen.
- Standaarden zijn in ontwikkeling en toetsingscriteria voor beheer veranderen, flexibiliteit blijft daarom belangrijk.
- Neem de afspraken die overheid en markt gemaakt hebben in ´digitaal´ mee in deze verwerving. In digitaal worden sectorbrede afspraken gemaakt over de uitwisseling, eigenaarschap en organisatie van data en informatie in de bouw.
- Geef aan wat je verwacht van de leverancier ten aanzien van de (snelheid) van de implementatie van de standaarden.

3. RONDE 2: HOOFDAANNEMERSCHAP

Vraag 2:

Kan in dergelijke software en implementatieondersteuning via hoofdaannemerschap worden voorzien?

Hoofdaannemerschap

Een deel van de markt geeft aan dat dit mogelijk is en doorgaans ook al de regel. Een aantal vraagt zich af of er in deze situatie wel één hoofdaannemer is die alles alleen kan. Dit zal wel kunnen voor een groot deel, maar er zullen altijd voor specifieke functionaliteiten onderaannemers nodig zijn: product en implementatie zijn één geheel, want je moet software aan laten sluiten op processen. Eén hoofdaannemer kan bijvoorbeeld als penvoerder optreden en werken in combinatie met andere partijen.

Onderaannemers

Een ander deel van de markt geeft aan dat de vraag suggereert dat er ook met onderaannemers gewerkt wordt. Dat hoeft niet het geval te zijn. Leveranciers die als zelfstandige marktpartij een integrale software-oplossing bieden zullen geen onderaannemers inschakelen. De markt geeft aan dat het bij de beantwoording van deze vraag gaat om de communicatie tussen het RVB als opdrachtgever en de leverancier: het gaat om het voeren van het goede gesprek. Als dat gesprek door de hoofdaannemer gevoerd kan worden, dan is er geen reden om onderaannemers voor de opdracht in te schakelen. De informatiebehoeften van de opdrachtgever zijn het vertrekpunt in dit gesprek. Ontwikkelaars moeten haarfijn snappen wat de vraag en het beoogde resultaat is dat het RVB wil realiseren.

Scope

Ook in deze ronde is de onderliggende vraag van de markt aan de RVB: `Waar zoek je naar?` Een technische partij, een dienstenleverancier of een adviespartij? De RVB lijkt vooral te zoeken naar een technische hoofdaannemer maar is dat wat je hier nodig hebt? Kan een hybride oplossing hier ook werken om risico's te dekken (bv. PPS of Joint venture)? Weet bij je keuze wat je laat prevaleren: de dienst of het product. Het leidende proces bepaalt wie je hoofdaannemer wordt. Een uitdaging voor de hoofdaannemer is om een integrale aanpak te realiseren: op de vlakken techniek, informatie en advies. Het is risicovol als je als hoofdaannemer op een van die vlakken geen expertise hebt.

De vraag of er met hoofd- en onderaannemers gewerkt zal worden, is volgens de markt dus vooral afhankelijk van de scope en de complexiteit van de uitvraag. Gaat het bij deze uitvraag om het opleveren van werkende software? Of wil het RVB ook dat de medewerkers leren om met de nieuwe software te werken? In dat laatste geval kan de implementatie-ondersteuning inhouden dat ook training (mogelijk in de vorm van e-learning) onderdeel is van de gevraagde

dienstverlening. Leveranciers zouden voor deze specifieke dienst een onderaannemer kunnen inschakelen.

In de discussie over de scope wordt ook het aantal gebruikers genoemd. In de projectschets wordt een aantal van 120 gebruikers genoemd (20 muteren en 100 gebruikers). Het werkelijke aantal gebruikers van het systeem wordt veel hoger ingeschat. Ook contractbeheerders en inspecteurs zouden van het systeem gebruik kunnen gaan maken waardoor de scope van het project breder en complexer wordt. In feite gaat het hier om schaalbaarheid. De markt adviseert het RVB om hiermee rekening te houden bij de uitvraag. Software, Implementatie (zowel technische implementatie als uitrol voor gebruikers) en training/begeleiding zijn de drie belangrijke elementen van de uitvraag.

Subvraag 1:

Wat zijn de voor- en nadelen van hoofdaannemerschap voor het RVB?

Voordelen

Voordelen van één hoofdaannemer voor het RVB zijn onder meer één aanspreekpunt, de afstemming is goed geregeld en het is efficiënt. De markt geeft aan dat een partnership daarin de meest succesvolle samenwerkingsvorm is. Daarbij is het wel van belang dat de verwachtingen over en weer voldoende scherp zijn vastgelegd in een DVO en/of SLA, zodat er helder is hoe de verantwoordelijkheidsverdeling ligt. De opdrachtgever kan daarbij enkele randvoorwaarden meegeven die de verantwoordelijkheid ook goed borgt binnen het consortium/samenwerkingsverband. Zo zal er bij de aanbesteding gevraagd moeten worden naar referenties omtrent een beproefde samenwerking. Daarin zal de opdrachtgever kunnen vragen naar hoe binnen die samenwerking is omgegaan met verschillende mogelijk optredende risico's en hoe die zijn of worden opgelost. Daarbij zal één vast aanspreekpunt dat vanzelfsprekend achtervang heeft als voorwaarde moeten dienen. Echter, om nu te voorkomen dat de communicatie vertraagt, is het raadzaam een overlegstructuur af te spreken en in te richten met alle leverende partijen aan tafel. Zodoende zal contact met de productleverancier vanaf de start van het project opgebouwd kunnen worden. Verder wordt geadviseerd scherp te maken wat nu exact qua oplevering verwacht wordt: maak daar ook heldere overdrachtsmomenten van. Daarnaast wordt geadviseerd vanaf het begin afspraken te hebben over hoe met veranderingen tijdens het project omgegaan moet worden. Dit geldt zowel in de situatie van opdrachtgever met hoofdaannemer als ook binnen het consortium onderling. Maak daarnaast de productleverancier verantwoordelijk voor eventuele aanpassingen in de software. Zo wordt voorkomen dat maatwerk buiten de normale cyclus van updates gaat vallen en een grote onderhoudspost voor de opdrachtgever wordt.

Nadeel

Als mogelijk nadeel van het werken met één hoofdaannemer zien marktpartijen de afhankelijkheid van het RVB van één partij. Er bestaat dan een kans dat je dan 'stil staat' op bijvoorbeeld de ontwikkeling van standaarden. Marktpartijen benadrukken het belang van een goede verbinding met het RVB over ontwikkeling van standaarden en open inspraak vanuit het RVB. Om dit te bereiken adviseren zij een scrumconstructie aan bij het ontwikkelen van standaarden. Zorg voor goede communicatielijnen en kies ervoor als RVB een samenwerkingspartij te zijn.

Subvraag 2:

Wat zijn de voor- en nadelen voor de marktpartijen?

Marktpartijen merken in algemene zin op dat je in langer lopende contracten (langer dan vier jaar) meer voordeel gaat hebben van de investering die je doet in de datakwaliteit.

Subvraag 3:

Hoe ziet u de verhouding tussen product- en dienstenleveranciers?

De markt ziet geen duidelijk onderscheid tussen product- en dienstenleveranciers. Partijen die SaaS-oplossingen bieden doen beide. Het is belangrijk om toekomstgericht, dus schaalbaar te werken. Marktpartijen adviseren: zet alle experts voor de functionele gebieden bij elkaar en zet daar een dienstverlenende partij bij die het voor je organiseert. De werkprocessen kunnen hetzelfde zijn, maar de content anders. Zoek daar de juiste combinatie van mensen bij.

4. RONDE 3: FASERING

Vraag 3:

Is een gefaseerde aanpak met deelopleveringen het meest geschikt?

Fasering

Het antwoord op deze vraag over het 'hoe' is afhankelijk van eerdere antwoorden die gegeven zijn over het 'wat'. Fasering gebeurt altijd. Deelopleveringen ook want je wilt een werkend systeem hebben en daar niet heel lang op hoeven wachten. De vraag of de implementatie gefaseerd moet worden of dat er gekozen wordt voor een 'big bang' oplossing is afhankelijk van de scope en complexiteit van de uitvraag. Hierbij wordt door de markt aangetekend dat er altijd sprake zal zijn van een vorm van fasering. Als insteek voor een fasering kan gekozen worden voor producten, processen of business. Algemeen advies van de markt bij fasering: doe niet alles tegelijk, bekijk het per werkproces, of per discipline, werk Agile, in sprints, en werk vanuit de informatiebehoefte van de verschillende doelgroepen (de business).

APK-check

Marktpartijen merken op dat het bij deze vraag over fasering in feite gaat om de wendbaarheid van het RVB. Naarmate de gewenste situatie duidelijker is geformuleerd en de huidige situatie beter in kaart is, is het mogelijk om de doorlooptijd en fasering beter in te schatten. Om een goede start te garanderen wordt geadviseerd om in een vroege fase van het project een 'APK-check' te doen. De situatie 'as-is' wordt in deze check beschreven, zodat per discipline duidelijk is welke stappen gezet moeten worden om tot de gewenste situatie te komen. Omdat wensen en behoeften tijdens de implementatie kunnen veranderen, moet het mogelijk zijn om ook de functionaliteit van de software tijdens het implementatieproces aan te passen. Mogelijkheid om de flexibiliteit tijdens de implementatie te vergroten is het benoemen van MVP's voor de verschillende disciplines.

Subvraag 1:

Wat is een geschikte fasering?

Geschikte faseringen

Deze vraag is door de markt niet eenduidig te beantwoorden. Echter als uitgegaan wordt van één totaaloplossing voor dit probleem dan is een fasering inderdaad het meest geschikt. Er is overeenstemming in de markt dat in ieder geval eerst de volgende stappen worden gezet. Dit is onafhankelijk van best-of-breed, of een software-oplossing:

- Stap 1: Stel de informatiebehoefte vast.
- Stap 2: Stel vast waar de data daarvoor nu zit en welke data moet worden toegevoegd.
- Stap 3: Stel vast wat de kwaliteit van de data is.
- Stap 4: Sluit aan op de basisregistraties.

Vanaf deze stap kan de fasering worden afgewogen langs diverse invalshoeken. Deze invalshoeken zijn afhankelijk van de situatie en mogelijkheden bij de opdrachtgever. Zo is een optie genoemd om in schillen van gebruikers uit te rollen, dus eerst de beheerders, dan degenen die muteren, dan de gebruikers van de informatie en daarna externe partijen. Ook is het mogelijk om per discipline een fasering te kiezen en de volgorde daarvan kan bijvoorbeeld worden gekozen langs de sleutel van businesswaarde (van groot naar klein), of op basis van veranderwaarde (de makkelijke en enthousiaste discipline als eerste; olievlek-aanpak). Maar ook kan gekozen worden voor de politiek belangrijkste discipline als eerste. Per discipline is het dan mogelijk per proces te implementeren in ieder geval zal bij die stappen het converteren en verbeteren van de kwaliteit repeterend terug komen.

Enkele marktpartijen maakten onderscheid in de 'horizontale' benadering en de 'verticale' benadering. In de eerste kies je ervoor om alle vergelijkbare data uit de hele lifecycle bij elkaar te brengen. Daarbij genereer je door alle disciplines heen data uit gelijksoortige werkprocessen (*uitgaan van wat de disciplines verbindt*). Bij voorbeeld: alle data die passen bij het werkproces 'melden'. Daar bouw je je data (stamgegevens) mee op. Kijk daarbij goed naar de kwaliteit van je bestaande data. Doe dataconversie aan de voorkant zodat je zeker weet dat je goede data hebt, en niet aan de achterkant want dan kost het heel veel tijd om het goed te krijgen. Maak je dataset toekomstbestendig. In de volgende fase ga je dan uit van wat er aan specifieke data per disciplines nodig is en de standaarden die daarvoor gelden (*uitgaan van wat de disciplines onderscheidt*).

Subvraag 2:

Wat zijn de effecten op de aanpak van één software-oplossing dan wel een best-of-breed-oplossing?

Het verschil tussen één software-oplossing en best-of-breed wordt door de markt vooral gezien in de repeterende acties die nodig zijn voor het aansluiten op de basisregistraties.

5. SAMENVATTEND ADVIES INDIVIDUELE MARKTPARTIJEN

Na bespreking van de vragen van de opdrachtgever aan de tafels gaven de aanwezige marktpartijen een bondig advies aan de opdrachtgever:

- Kijk naar het resultaat dat je wilt bereiken als beheer.
- Leer van je fouten en kijk naar de toekomst in je werkprocessen.
- Maak informatievragen in de huidige processen wat inzichtelijker.
- Zorg voor wendbaarheid en ga voor partnerships.
- Investeer in het vaststellen van je huidige en je gewenste situatie.
- Zorg aan de bovenkant voor flexibele applicaties voor de gebruikers ten opzichte van een robuuste storage voor de data aan de onderkant.
- Kijk zoveel mogelijk naar bewezen oplossingen.
- Betrek alle gebruikers erbij, ook potentiële gebruikers en vergeet geen mensen.
- Houd de structuur van de gewenste oplossing duidelijk voor ogen.
- Kijk naar het buitenland (België, Zweden, Denemarken) daar kun je misschien van leren.
- Zorg voor eenvoud voor de eindgebruiker. Hoe makkelijker, des te sneller wordt het omarmd en des te korter is de integratietijd.
- Maak een goede architectuurplaat waarin de informatiebehoefte, de standaarden en de data staan.
- Ontwikkel in kleine stappen en betrek de eindgebruiker.

6. EERSTE REACTIE OPDRACHTGEVER

Jos Gelauff geeft namens het project ICT-ondersteuning Beheer van buitenruimte aan dat de ICT Markttoets het RVB aan het denken heeft gezet en dat de opgedane inzichten zullen bijdragen aan een beter uitgewerkte formulering van de verwervingsvraag in de aanbesteding. Het RVB heeft huiswerk gekregen en is daar blij mee, want er moet straks een succesvolle aanbesteding gaan lopen. Zo constateert het RVB-team dat de begripsdefinities scherper omschreven moeten worden om de juiste oplossingen terug te gaan krijgen uit de markt. Daarin moeten ook een heldere omschrijving van werkprocessen en een omschreven informatiebehoefte meegenomen worden. Er ligt al veel voorwerk, zoals een beschrijving van de bestaande situatie, maar nu is het tijd om ook gas te geven op het uitschrijven van de projectarchitectuur. Daarvoor heeft het RVB tijdens deze markttoets handvatten gekregen. Jos bedankt iedereen voor diens inbreng en geeft aan dat het RVB in een later stadium nog op aspecten zal aangeven wat zij met de input van de marktpartijen heeft gedaan bij het opstellen van de uitvraag.

BIJLAGE A. DEELNEMENDE BEDRIJVEN

- Argu
- Atos
- Bakker & Spees
- Cordiplan
- Dataquint
- DG Groep
- Esri
- Groenestein Beheerssoftware
- MapGear
- Moxio
- Ordina
- SIG
- Sweco Nederland
- Ultimo