

# ICT MARKTTOETS

Omgevingswet software



Gehouden op 21 juni 2019

Versie 15-07-2019 Definitief

## Inhoudsopgave

<b>1. INLEIDING</b> .....	<b>4</b>
1.1 AANLEIDING	4
1.2 ICT Markttoets	4
1.3 Aanpak	6
1.4 Indeling rapport	7
<b>2. RONDE 1: SPECIFICATIES VNG</b> .....	<b>8</b>
<b>3. RONDE 2: VORM VAN VERWERVING</b> .....	<b>13</b>
<b>4. SAMENVATTEND ADVIES INDIVIDUELE MARKTPARTIJEN</b> .....	<b>19</b>
<b>5. EERSTE REACTIE OPDRACHTGEVER</b> .....	<b>19</b>
<b>BIJLAGE A DEELNEMENDE BEDRIJVEN</b> .....	<b>20</b>

## SAMENVATTING

Op 1 januari 2021 is de Omgevingswet (OW) van kracht. Deze wet wordt ondersteund door het Digitaal Stelsel Omgevingswet (DSO). Om deze wet te implementeren hebben gemeenten nieuwe software nodig. De VNG ondersteunt deze verwervingsvraag van alle gemeenten met de uitvoering van deze 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 ICT Markttoets vindt plaats onder verantwoordelijkheid van Nederland ICT. 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: formuleren van de vraagstelling, Stap 2: uitnodigen van deelnemers aan de workshop, Stap 3: De uitvoering van de workshop, Stap 4: het opstellen van de conceptrapportage, Stap 5: De commentaarronde en Stap 6: De definitieve rapportage. Tijdens de workshop zijn twee vragen gesteld en door de markt van antwoord voorzien.

De markt reageerde positief op de vraag of de beschreven specificaties, de minimale acties en het tijdspad voor de Omgevingswet adequaat zijn om de verwervingsvraag van een gemeente voor de korte termijn (basisniveau) te beantwoorden. Wel maakt de markt zich zorgen over de haalbaarheid en werkbaarheid van de gehele keten gegeven het tijdspad en de nog lopende standaardisatiediscussies over de gehele keten heen.

Gemeenten zijn op dit moment nog nauwelijks bezig met een integrale oplossing voor de langere termijn. Daarom is op dit moment de verwervingsvraag voor een integrale oplossing (nog) niet te beantwoorden.

De markt heeft vele handvatten en opmerkingen geformuleerd op de vraag welke vorm van verwerving (samenwerking, standaardisatie), implementatie/integratie en migratie de markt gebaat is om tijdig (uiterlijk 1 juli 2020) hun software beschikbaar hebben. Omdat de tijd dringt, adviseert de markt de verwerving zoveel mogelijk te bundelen en te standaardiseren op uitvraag en aanbod. De markt denkt dat de VNG in samenwerking met een groep voorlopergemeenten een best practice zou moeten realiseren die als standaard dient voor de overige gemeenten.

# 1. Inleiding

Op 1 januari 2021 is de Omgevingswet (OW) van kracht. Deze wet wordt ondersteund door het Digitaal Stelsel Omgevingswet (DSO). Om deze wet te implementeren hebben gemeenten nieuwe software nodig. De VNG ondersteunt deze verwervingsvraag van gemeenten met de uitvoering van deze markttoets.

## 1.1 AANLEIDING

De Omgevingswet bundelt en moderniseert in één wet alle wetten voor de leefomgeving. Het Digitaal Stelsel Omgevingswet (DSO) maakt onderdeel uit van de Omgevingswet (OW). Het DSO biedt het digitale loket waar zichtbaar is welke regels gelden op een locatie, burgers en bedrijven vergunningen kunnen aanvragen en op termijn informatie geboden wordt over de kwaliteit van de fysieke leefomgeving. Het DSO bestaat uit een landelijke voorziening (DSO-LV), collectieve voorzieningen voor gemeenten (DSO-CG) en individuele voorzieningen van overheden. Het **DSO-G** (Gemeentelijke voorzieningen) is het deel dat gemeenten zelf moeten organiseren. In de praktijk betekent dat dat gemeenten software (laten) maken of, in de meeste gevallen, aanschaffen. Gemeenten komen in de fase dat ze deze verwerving voorbereiden.

De VNG ondersteunt de leden hierbij actief. Zo heeft de VNG samen met vertegenwoordigers van gemeenten en leveranciers de specificaties (inclusief non-functionals) van gemeentelijke OW software beschreven. Ook heeft de VNG een tijdpad beschreven voor de verwerving, implementatie en migratie van deze software. De VNG heeft verder beschreven welke acties gemeenten moeten uitvoeren om de Omgevingswet te implementeren. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen de acties die op korte termijn nodig zijn om de wet op de ingangsdatum uit te kunnen voeren en de langere termijn waarbij gemeenten streven naar een integrale benadering van de uitvoering van de Omgevingswet.

De VNG wil graag feedback van marktpartijen ontvangen over de verwervingsvragen die gemeenten in het kader van de OW software gaan stellen. Hierbij gaat het zowel om de inhoud als de timing van de verwervingsvraag, zodat de markt voldoende tijd heeft om kwalitatief hoogwaardige software of diensten aan te bieden aan alle gemeenten. Ten slotte wil de VNG feedback van de markt over de wijze waarop gemeenten (individueel of gezamenlijk) deze vragen het beste kunnen stellen.

## 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](http://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 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](http://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 de VNG zijn de volgende stappen uitgevoerd:

- De uitnodiging van Nederland ICT voor deelname aan de ICT Markttoets bevatte de vragen van de VNG aan de markt over verwerving van software-oplossingen voor de Omgevingswet. Als bijlage bij de uitnodiging is 1 bijlage verstrekt. (Bijlage ICT Markttoets VNG Omgevingswet).
- Deze ICT Markttoets richt zich op bestaande en nieuwe marktpartijen die VTH-, TR en/of Plansoftware leveren conform het DSO en/of daarbij behorende implementatie- en migratie diensten bieden.
- De deelnemende medewerker kan namens zijn of haar organisatie bovenstaande vragen en subvragen beantwoorden. De medewerker heeft een sturende rol bij de (door)ontwikkeling van de bedoelde softwarecomponenten bij de genoemde marktpartijen én heeft kennis en ervaring m.b.t. de Omgevingswet en het DSO. Denk bijvoorbeeld aan functies als productmanager, business development manager, product owner, enterprise architect, CTO of R&D director. De lijst met deelnemende bedrijven is opgenomen in bijlage A.
- De markttoets is uitgevoerd op 21 juni 2019 in Den Haag.
- In de workshop zijn de deelnemende bedrijven (de markt) onder begeleiding van PBLQ, aan vier tafels in twee rondes en een gezamenlijke slotronde interactief in gesprek gegaan over de centrale verwervingsvragen.
- De opdrachtgever vanuit de VNG was aanwezig bij de 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: Ineke Reus, tel. 0348 – 49 36 36 of [ictmarkttoets@nederlandict.nl](mailto:ictmarkttoets@nederlandict.nl)

#### 1.4 INDELING RAPPORT

Het rapport bestaat uit de volgende onderdelen:

- Managementsamenvatting;
- Hoofdstukken 2 en 3 behandelen de twee hoofdvragen. Elk hoofdstuk herhaalt de hoofdvraag met de deelvragen. Daarna volgen samenvattingen van de antwoorden van de markt op de vragen<sup>1</sup>, aangevuld met (aandachts)punten die de marktpartijen aan de opdrachtgever ter overweging geven;
- Hoofdstuk 4 bevat een samenvattend advies in de vorm van statements van marktpartijen aan de opdrachtgever;
- Hoofdstuk 5 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.

---

<sup>1</sup> 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.

## 2. Ronde 1: Specificaties VNG

### Vraag 1:

**Zijn de beschreven specificaties, de minimale acties en het tijdpad voor de Omgevingswet software adequaat?**

De markt realiseert zich dat deze verwervingsvraag alleen over het gemeentelijk domein gaat. In de andere domeinen ontbreken die requirements vaak nog of zijn nog niet stabiel. De specificaties van de VNG zijn voor de markt concreet genoeg om op korte termijn mee te kunnen werken. Dat komt voor een belangrijk deel door de wijze waarop deze requirements tot stand zijn gekomen. De markt heeft namelijk al veel input kunnen leveren op deze requirements. De markt begrijpt dat de VNG graag een algemene basis wil neerzetten voor de omgevingswet, maar geeft aan dat ook een verticale aanpak (met een 'smalle' basis en diverse pilots) voordelen kan hebben. Desalniettemin waarschuwen de marktpartijen dat de huidige specificaties de scope "Omgevingswet" hebben, en dus niet de hele behoefte van een gemeente dekken. In het bijzonder wijzen ze op de afbakening rond VTH: de scope van VTH is groter dan alleen de Omgevingswet. Hetzelfde geldt voor de interactie met zaaksystemen en bedrijfsvoeringssystemen. De specificaties van de VNG kunnen dus niet als "boodschappenlijst" gebruikt worden, maar als hulpmiddel bij de ICT inrichting en verwervingsvragen van de individuele gemeente. Bovenal wil de markt ervoor waken het veranderkundige aspect onderbelicht te laten. Het gevaar bestaat dat de software en IT leidend wordt en de verandering gaat volgen. Het risico bestaat dan dat vergeten wordt dat er meerdere wegen zijn om het doel te bereiken (ook zonder vergaande automatisering/digitaliseren). Als laatste wijst de markt op grote verschillen tussen allerlei gemeenten, wat het moeilijk maakt om specificaties op te stellen die overal van toepassing zijn.

Daarom zijn de aanbevelingen van de markt om naast de specificaties ook voldoende aandacht te besteden aan het verandertraject, de verwervingsvraag te differentiëren op basis van de gemeente en de verwervingsvraag in stukken op te delen.



## Subvraag 1

### De verwervingsvraag van een gemeente voor de korte termijn (basisniveau) te beantwoorden?

De verwervingsvraag van een gemeente kan volgens de markt op korte termijn te beantwoorden zijn. Daarbij heeft de markt wel verschillende waarnemingen die bij de beantwoording van deze vraag meegegeven worden.

#### *Meer oplossing dan effect.*

Het valt de marktpartijen op dat de specificaties meer in termen van oplossingen (en/of te SMART) geformuleerd zijn dan in termen van concepten of vraagstellingen. Ter illustratie: meer vragen om een glas dan om een oplossing om water te drinken. Dat betekent dat de kans is dat sommige partijen niet zullen aanbieden omdat ze de geformuleerde oplossing niet kunnen bieden, maar eventueel wel een andere (in het voorbeeld: glas, beker, emmer, enz.).

#### *Haalbaarheid*

Ten aanzien van de haalbaarheid in de totale keten per 1-1-2021 worden zorgen geuit. Op dit moment bestaan er nog verschillende standaarden die landelijk nog in beweging zijn. Hierdoor maken de ontwikkelaars van nieuwe software zich zorgen of tijdig de nieuwe functionaliteiten beschikbaar zijn. Met name de component planvorming vraagt in dit kader de nodige aandacht.

#### *Ontbrekend bestuurlijk commitment*

Uit de discussie blijkt dat de marktpartijen de oorzaak van de uitblijvende overeenstemming op de centrale requirements zoeken bij het gebrek aan bestuurlijk commitment. De wet lijkt bestuurlijk en dus ook operationeel te worden ervaren als een verplichting en niet als een kans. Het gevolg is echter dat besluiten uitblijven en discussies niet worden afgerond. De VNG kan een rol spelen bij vergroting van het bestuurlijk draagvlak voor de Omgevingswet en het DSO.

#### *Complexe uitvraag en informatieoverload*

De volgende zorg betreft de complexiteit, omvang (115 pagina's en ongeveer 30 ZIP bestanden) en vrijheidsgraden van de standaarden STOP en TPOD. De vrijheidsgraad levert verschillende interpretaties op, waardoor de markt het als lastig ervaart om SMART regels te benoemen. Dit lijkt minder te gelden voor het onderdeel Toepasbare Regels, waarbij de markt aangeeft met de standaarden uit de voeten te kunnen. Naast complexiteit bestaat in de markt de zorg van informatie-overload door overregulering. Er is heel veel informatie beschikbaar. Specialistische kant van de software- en dienstenleveranciers kunnen hier nog goed mee uit de voeten, maar

de vraag is hoe de hoeveelheid van informatie en interpretaties daarvan landt bij (kleinere) gemeenten.

### *Opdrachtgeverschap*

De Markt werpt de vraag op of gemeenten, en dan voornamelijk de kleinere, voldoende in de materie zitten om de verwervingsvraag op een goede wijze naar de markt te articuleren. De markt ervaart dat gemeenten worstelen met de vraag wat er minimaal nodig is en wat er op de langere termijn nodig is voor een integrale oplossing. Dit leidt tot een afwachtende houding en weinig ruimte voor innovatie. Een tweede probleem dat wordt ervaren is het gebrek aan goed project- en programmamanagement bij gemeenten, waardoor veel initiatieven worden gestart, maar niet worden afgemaakt. Bovendien ontbreekt het vaak aan samenhang door een gebrek aan coördinatie.

De markt heeft twee suggesties voor de VNG om gemeenten gericht te helpen:

1. Stel een team samen van specialisten, vergelijkbaar met de e-gem-I adviseurs uit het verleden en laat hen (met name kleinere) gemeenten helpen met de vraagarticulatie.
2. Algemene richtlijnen en specificaties zijn nu voldoende ontwikkeld. Richt je bij de ondersteuning nu op concrete zaken. Werk aan POCs, Open Source voorbeelden en Best Practices waarvan andere gemeenten kunnen leren.

### **Subvraag 2**

#### **De verwervingsvraag van een gemeente voor de lange termijn (integrale oplossing) te beantwoorden?**

#### *Geen lange termijn focus bij gemeenten*

De markt merkt op dat gemeenten nauwelijks bezig zijn met de integrale oplossing. Als hier al oog voor is dan wordt het vooral gezien als een groeimodel. Bestaande leveranciers krijgen vooral vragen over updates en upgrades. Nieuwe leveranciers krijgen maar nauwelijks toegang tot de gemeentemarkt met hun diensten/producten omdat er simpelweg nog geen concrete vragen aan de markt gesteld worden.

#### *Leveranciersafhankelijkheid en integratie in meerdere richtingen via koppelvlakspecificaties*

Voor de langere termijn wijzen de marktpartijen erop dat het onvermijdelijk is dat een gemeente gebruik maakt van meerdere producten van meerdere leveranciers, geïntegreerd vanuit het perspectief van de Omgevingswet of juist vanuit gemeentelijke processen en dienstverlening. De keuzemogelijkheden voor een gemeente lijken meer op een cafetaria dan op een standaard menu van enkele (grote) leveranciers. Dat impliceert dat niet alleen de koppelvlakken tussen Omgevingswet modules relevant zijn, maar ook de koppelvlakken met andere werkprocessen en ICT oplossingen. Gemma en Common Ground geven daar voor een deel invulling aan, maar de verzameling koppelvlakspecificaties is nog niet compleet om op langere termijn de in meerdere opzichten integrale oplossingen te kunnen ontwikkelen. Daarnaast is nog veel onzeker over de

verdere uitwerking van de Omgevingswet en de vraag naar procesondersteuning van de gemeenten in de nabije toekomst; de klanten ontwikkelen zich ook!

*Werk agile; leg de toekomst nu nog niet vast*

Als laatste stelt de markt dat dus op dit moment de requirements voor de ontwikkeling op de langere termijn niet voldoende is. Sterker: er wordt zelfs aangegeven dat VNG ook niet moet proberen dat nu al te bereiken. Vele partijen werken agile en merken op dat het beter is eerst te starten en niet in de valkuil te stappen door eerst alle requirements te formuleren. Laat de requirements voor de langere termijn open, de markt is gewend zo te werken en gaandeweg oplossingen te vinden voor nieuwe vragen die op dit moment nog niet helder zijn. Daarbij merkt de markt op dat de waarde van specificaties vaak pas blijken bij de ontwikkeling van software.

### 3. Ronde 2: Vorm van verwerving

#### Vraag 2:

**Bij welke vorm van verwerving (evt. samenwerking van gemeenten), implementatie en migratie is de markt gebaat om ervoor te zorgen dat de gemeenten tijdig (uiterlijk 1 juli 2020) hun software beschikbaar hebben om te kunnen oefenen en 1-1-2021 in productie te zijn?**

*De tijd dringt, er is geen ruimte voor veel aanbestedingstrajecten*

De markt is stellig van mening dat de tijd begint te dringen. Als alle 355 gemeenten de komende periode zelfstandig hun verwervingsvragen formuleren, gaat het niet lukken om de Omgevingswet met nieuwe software op een kwalitatief goede manier (behoud van niveau van dienstverlening) te realiseren. Er wordt veel dynamiek in de diverse component implementaties verwacht; van gemeenten die zowel de interne processen op orde brengen en het volledige omgevingsplan nieuwe stijl neerzetten tot gemeenten die in alles in de minimale variant zullen oppakken. De eerste deadline van 1 juli 2020 nadert snel, waardoor de markt sterke behoefte heeft aan een effectieve vorm van verwerving. Daarom is coördinatie door de VNG niet alleen gewenst, maar noodzakelijk.

In het algemeen geeft de markt aan dat kans dat gemeenten de benodigde software tijdig beschikbaar hebben vergroot wordt wanneer:

- De juiste standaardisatie beschikbaar is;
- Gemeenten zich richten op de absolute minimale set aan functionaliteit voor implementatie;
- Migratie zoveel mogelijk wordt beperkt.

#### Subvraag 1

**Bij welke (eventueel regionale) bundeling van de verwervingsvraag is de markt gebaat en wat is hierbij een haalbare en effectieve bundeling?**

De markt is van mening dat het nuttig is om een bundeling van de verwervingsvraag te maken, omdat 355 keer inkopen (te) kostbaar is. Partijen die al langer in de gemeentemarkt actief zijn, geloven niet in vrijwillige regionale samenwerking. Dat zijn processen van de lange adem en daarvoor is de tijd simpelweg tekort. Gemeenten zouden alleen zich moeten richten op de verwerving en de inrichting van de samenwerking in een ander tijdspad moeten brengen. De ervaring is dat het van boven opgelegde, door bijvoorbeeld het ministerie van BZK of de VNG, vaak ten koste gaat van het draagvlak bij gemeenten. Toch ziet de markt dit als de enige oplossing om tijdig de nieuwe software/diensten te implementeren.

De marktpartijen geven allen aan dat vormen van vraagbundeling zeer gewenst zijn om:

- De planning te kunnen halen;
- Voldoende deskundigheid van en bij gemeenten te verzamelen (vooral voor de kleine gemeenten);
- Meer rust voor bestuurders (controle) te creëren;
- Grotere efficiëntie (kost voor alle partijen minder inspanning) te realiseren;
- Grotere effectiviteit (grotere kans op een succesvolle selectie) te realiseren.

De vraagbundeling kan verschillende vormen hebben. De nu vanuit de VNG lopende marktverkenning is al een vorm van vraagbundeling door de standaardisatie van de vraagstelling. Het alleen hanteren van een vaste formulering en nummering voor het uitvragen helpt de marktpartijen; dan kunnen ze hun antwoorden hergebruiken in plaats van elke uitvraag specifiek te moeten maken.

Wel is er bij een slechte bundeling het risico op het creëren van een gesloten markt en een slechtere aansluiting op de wensen van gemeenten. Behalve een bundeling van de verwervingsvraag stelt de markt voor om ook de implementatie zoveel mogelijk gelijk te laten verlopen, omdat hier over het algemeen de meeste tijd en middelen in gaan zitten, wat de haalbaarheid van het gegeven tijdpad positief beïnvloedt.

## Subvraag 2

### **Is de markt gebaat bij een (nationale) standaardisatie van de verwervingsvraag en zo ja bij standaardisatie van welke aspecten van de verwervingsvraag?**

De markt geeft aan dat standaardisatie helpt bij het tijdig beschikbaar krijgen van de software. Dat kan standaardisatie op allerlei aspecten zijn: koppelvlakken, voorwaarden, zaaktypecatalogus, content (zoals brieven), etc. Standaardisatie helpt volgens de markt bij het versnellen van de implementatie en inrichting van de gevraagde software. Machine-leesbare standaarden of standaarden die toetsbaar zijn dragen hier in nog grotere mate aan bij.

Een waarschuwing van de marktpartijen is dat standaardisatie van de uitvraag niet moet leiden tot standaardisatie van de score; ofwel dat dezelfde marktpartij altijd de offerte wint. De tussenstap van opstellen van criteria en normen voor score per gemeente is relevant om de eigenheid van de gemeente en de mogelijkheden van de markt goed te kunnen benutten. Het zou vooral om de functionele uitvraag moeten gaan. De marktpartijen zien weinig zinvolle mogelijkheden om via andere aspecten als planning of consortiumvorming de verwerving eenvoudiger te maken. Een standaard compliance test om te bepalen of aan de DSO specificaties wordt voldaan zien marktpartijen bijvoorbeeld als een zinvolle bijdrage.

Standaardisatie van de verwervingsvraag wordt dus zeker als oplossing gezien. De markt ziet hiervoor een belangrijke rol voor de VNG weggelegd. De VNG zou een strak kader voor de verwervingsvraag kunnen opstellen, waarin is vastgelegd waaraan de oplossing moet voldoen. In dit verband wordt Common Ground genoemd, maar ook een standaardisatie van het datamodel en de koppelvlakken.

Hiervoor doet de markt ook een concrete voorzet. Een mogelijkheid is dat de VNG met een aantal koplopergemeenten en verschillende marktpartijen een werkende oplossing ontwikkelt. Deze oplossing zou beschikbaar gesteld moeten worden aan andere gemeenten. Deze standaardoplossing wordt vergeleken met een T-model Ford; een simpele auto die in massa geproduceerd wordt. De plusvariant kent een modernere productiemethode, waarbij in de autofabriek op één bodemplaat verschillende onderdelen als modulair maatwerk gemonteerd kunnen worden. Dit betekent meer maatwerk.

### **Subvraag 3**

#### **Is de markt gebaat bij een standaardisatie van het aanbod door marktpartijen?**

Standaardisatie van aanbod kan volgens de markt bijdragen aan het tijdig beschikbaar hebben van de juiste oplossingen, maar de ideeën over de haalbaarheid verschillen. Standaardisatie kan helpen omdat software dan al in verdergaande mate ingericht is, wat de implementatietijd verkort. Best practices die gebruikt worden door marktpartijen zijn wellicht een manier om dit aan te pakken.

Over de haalbaarheid van standaardisatie van het aanbod wordt wisselend gedacht door de markt; partijen verschillen in omvang en soort dienstverlening. Sommigen leveren een totaaloplossing, terwijl anderen zich concentreren op één onderdeel (TR, VTH of Plansoftware) of op de integratie van verschillende onderdelen. Het is voor nieuwe partijen al moeilijk om toe te treden tot de gemeentemarkt; standaardisatie van het aanbod mag er niet toe leiden dat alleen bestaande en/of grote partijen de markt gaan beheersen. Als lichte vorm van standaardisatie zou de VNG kwaliteitskeurmerken kunnen toekennen aan consortia die oplossingen bieden conform de door de VNG opgestelde standaarden.

### **Subvraag 4**

#### **Wat zou voor de markt de meest optimale verwervingsvraag zijn in bovenstaande situaties, gegeven het tijdspad naar 1-7-2020 en 1-1-2021?**

Er is geen volledig geïntegreerde oplossing beschikbaar en die zal vanwege de veelheid aan onderwerpen ook niet gaan ontstaan. Het is daarom relevant de verschillende onderdelen te scheiden, zodat ook specialistische marktpartijen kunnen inschrijven en herkenbaar blijven. Andere vormen van selecteren kunnen daarbij ook helpen (denk aan Best Value Procurement). Verschillende inkoopcombinaties zijn in de praktijk al actief. Ze hebben verschillende juridische vormen en ook verschillende rollen en afbakeningen bij verwerving. Voorbeelden zijn DIMPACT, Wigo4IT en Shared Service Centra van gemeenten. Regie op vormen van samenwerking door de VNG lijkt een aantal marktpartijen zinvol.

De markt geeft een aantal zaken aan die van belang zijn om tot een optimale verwervingsvraag te komen:

- De optimale verwervingsvraag hangt af van de benodigde functionaliteit; voor TR is dit wellicht anders dan voor VTH;



- De juiste verwervingsvorm is belangrijk. Het eerder genoemde Best Value Procurement is een optie, en er zijn ook andere goede voorbeelden voorhanden, zoals het uitschrijven van een wedstrijd;
- Een scherpe scope en zicht op de minimaal vereiste functionaliteit ten behoeve van de implementatie;
- De basisfunctionaliteit en de integrale oplossing kunnen gedeeltelijk ook los van elkaar gezien worden. Op de korte termijn de basis waarop voor de langere termijn verder gebouwd kan worden met een oplossing waarbij meer ruimte is voor innovatie.

### *Landelijk raamcontract*

Als voorstel ziet de markt een landelijk raamcontract ook als een mogelijkheid. Als vorm wordt hierbij verwezen naar de verschillende bestuurlijke aanbestedingen in de WMO en Jeugdwet. Daar zijn aanbestedingen uitgevoerd waarbij partijen zich konden kwalificeren voor de diverse diensten. Die diensten kunnen dan door deelnemende gemeenten worden ingekocht. De feitelijke inkoop blijft een afweging van die individuele gemeente. Ook bij de omgevingswet stelt de markt voor zou een grote bundeling van gemeenten, mogelijk zelfs een landelijke bundeling, als voordeel hebben dat alleen nog regionaal in competitie een selectie voor software gedaan kan worden. Een dergelijke aanbesteding zou dan gericht moeten zijn op de drie componenten:

1. VTH
2. Planvorming
3. Toepasbare regels

En in fasering:

1. Levering
2. Implementatie
3. Integratie
4. Migratie

Partijen kunnen zich voor een of meerdere van deze elementen kwalificeren, waarbij bij kwalificatie vastgestelde prijs en functionaliteit als discriminatoire factoren gaan dienen bij regionale competities. Het raamcontract zou een looptijd moeten krijgen van 1-6-2020 tot 31-12-2021 vanwege de mogelijke individuele en landelijke ontwikkelingen na de livegang 1-1-2021. Het raamcontract is vooral bedoeld voor het creëren van snelheid in de periode tot 1-1-2021. Ten aanzien van bundeling van gemeenten wordt ook aangereikt dat eventueel onderscheid kan worden gemaakt in de G4, G40 en de rest.

## Subvraag 5

### Hoe kan de implementatie en migratie optimaal worden georganiseerd zodat hier geen bottleneck ontstaat?

Om 'big bang' problematiek te voorkomen is het goed om te faseren, onder regie van de VNG. Eerst zou met een aantal voorlopers een best practice opgebouwd kunnen worden waar andere gemeenten gebruik van kunnen maken. Daarnaast is binnen een selectietraject een goede fasering van belang, zodat er voldoende tijd voor het besluitvormings- en keuzep proces, maar ook voor de eventueel noodzakelijke migratie en implementatie. Met deze fasering kan de beschikbare capaciteit bij gemeenten en marktpartijen effectief worden ingezet.

De markt is van mening dat het stellen van de juiste verwervingsvraag, het bewaken van een duidelijke scope en stellen van prioriteit de belangrijkste maatregelen zijn om dit te bewerkstelligen. Daar bovenop geeft de markt aan dat migratie soms niet (meteen) nodig is en overgeslagen kan worden, en dat het vaak al zeker niet nodig is om terug te gaan tot 1995 met alle dossiers. Dit kan de (initiële) implementatie en migratie sterk vereenvoudigen.

## 4. 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:

1. Denk goed na over de vorm van de aanbesteding, wees daarbij realistisch en bevorder het delen van kennis tussen de markt en gemeenten. Het eerder genoemde idee van het raamcontract is interessant. Een andere optie is Best-Value-Procurement (BPV).
2. Focus op de minimale set die nodig is voor implementatie (minimal viable product).
3. Zorg voor sense of urgency bij bestuurders.
4. Zorg voor standaarden die machineleesbaar/toetsbaar zijn.
5. Focus op goed opdrachtgeverschap bij gemeenten.
6. Start nu met experimenteren met toepasbare regels.
7. Knip verwervingsvraag in begrijpelijke brokken (slim bundelen).
8. Sturend samenwerken.
9. Bundel gemeenten op een logische manier met elkaar.
10. Echt beproeven (in de praktijk).
11. Hou het simpel: organiseer het minimum en laat de markt het werk doen.
12. Stel eenduidige prioriteiten.
13. Bundel gemeenten op basis van vergelijkbare complexiteit.
14. Hou het eenvoudig.
15. Kies je moment (van verwerven).
16. Begin op tijd met verwerven.
17. Bundel niet teveel en hou de markt open; richt je op het delen van kennis.
18. Leer van voorlopers en best practices.
19. Voorkom een big bang.
20. Dit is een uitgelezen moment om te innoveren

## 5. Eerste reactie opdrachtgever

- Veel meningen en tips, hiermee is de markt consistent aan de gemeenten ook daar bestaan diverse beelden.
- Er zijn al enkele best practices (voor gemeenten/marktpartijen) zoals het casco plan.
- Leveranciers zijn bereid om te helpen in de zoektocht maar hebben wel houvast nodig.
- Sommige leveranciers hebben veel ervaring en staan zo dicht op klanten dat ze er op kunnen gaan lijken. Dit is een kracht maar er is tegelijkertijd ook innovatie nodig.
- Heel bruikbare inzichten gekregen
- Het gaat aankomen op een goed getimede implementatiestrategie

## Bijlage A      Deelnemende bedrijven

Argu

Atos

Berkeley Bridge

BI Consult

Capgemini

Centric

Concept Innovation

Dialogic

Driven 4 success

Esri

Gemboxx

Genetics

Geodan Vergunningeninfo

GISkit

IAM4

Ilionx

KPMG

Qdelft

Red data search

Roxit

Sogeti

Stadsbeheer

Truelime

Value Result