

# ICT Markttoets

Vernieuwing Rijks ICT-dashboard



## Inhoud

<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
<b>Aanleiding</b>	<b>3</b>
<b>ICT Markttoets</b>	<b>4</b>
<b>Vragen aan de markt</b>	<b>5</b>
Leeswijzer rapport	5
<b>Vraag 1: Welk platform zou passen in de voorliggende vraag, nu en in de toekomst?</b>	<b>6</b>
<b>Vraag 2: Bij wat voor type leverancier of consortium zou het traject, gezien de benodigde flexibiliteit en wendbaarheid ten aanzien van het groeimodel voor de langere termijn, gebaat zijn?</b>	<b>9</b>
<b>Vraag 3: Welke verwervingsstrategie biedt de meeste kans op een effectieve implementatie, gezien de vragen/behoefte op de korte en de langere termijn?</b>	<b>11</b>
<b>Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>13</b>
Eerste reactie op de markttoets van BZK	14
<b>Bijlage 1. Overzicht van aanwezige marktpartijen</b>	<b>15</b>



## Inleiding

Op maandag 27 juni 2022 organiseerde NLdigital in opdracht van CIO Rijk van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) een ICT Markttoets over het Rijks ICT-dashboard. Tijdens deze ICT Markttoets vroegen we aanbieders/ontwikkelaars van softwareproducten die zich richten op data ontsluiting, BI of CMS-systemen en system integrators op pre-competitieve wijze mee te denken over een aantal verwervingsvragen rondom het nieuwe Rijks ICT-dashboard.

## Aanleiding

Het Rijks ICT-dashboard is een website van de Rijksoverheid. Het dashboard valt onder de verantwoordelijkheid van de minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en is geplaatst bij de directie CIO Rijk onder het Directoraat-Generaal Digitalisering en Overheidsorganisatie (DGDOO) van het ministerie.

Op het Rijks ICT-dashboard staat informatie over alle projecten van de Rijksoverheid met een ICT-component van tenminste €5 miljoen, over de gehele looptijd van het project. Dit noemen we de grote ICT-projecten. CIO Rijk is voornemens het huidige Rijks ICT-dashboard te vernieuwen omdat:

1. De huidige contractperiode met de leverancier afloopt;
2. De **huidige** omgeving heeft na vele jaren groei en actief gebruik qua werkwijze, gebruiksvriendelijkheid en mogelijkheden om (100-150) projecten te beheren en registeren haar grenzen bereikt om op efficiënte wijze informatie op te halen bij de departementen richting de toekomst;
3. Mede ondersteund door de I-Strategie (2021-2025) past het huidige Rijks ICT-dashboard niet meer bij nieuwe informatiewensen en -behoeften waarbij een bredere presentatie van effecten van IT op beleid (waaronder maatschappelijke baten, IV) als verantwoording bijdraagt als transparantie instrument voor maatschappelijke meerwaarde voor zowel de Tweede Kamer, als burgers, media en het bedrijfsleven.

Er is op dit moment nog geen geautomatiseerde datastroom mogelijk. Prioriteit in 2022 ligt daarom bij het aanschaffen en realiseren van een gebruiksvriendelijke en wendbare omgeving/platform voor de interne en externe doelgroepen.

Interne behoeften gaan over het vullen van het dashboard: a) data toevoegen door departementale CIO-offices, CIO Rijk en op termijn koppelingen met andere systemen; b) eenvoudige vormgeving/presentatie/wijziging van tekst, media en data analyse, rapportages. Externe behoefte is het gemakkelijk vinden van de juiste informatie door verscheidende doelgroepen.

CIO Rijk streeft daarbij naar resultaatgerichte inzet van marktpartijen passende bij de groei en gewenste doorontwikkeling, zowel in gebruik (extern en intern dashboard) als in technologie (geautomatiseerde data toevoer, koppelingen, analytics, enz.) van het Rijks ICT-dashboard, momenteel geschat tot 2025. CIO Rijk is voornemens om de ontwikkeling en het beheer van het platform en evt. tooling, als diensten uit te vragen middels een aanbestedingstraject.

CIO Rijk wil via een ICT Markttoets inzichten en feedback ophalen op haar voornemen tot aanbesteding. Met deze feedback wil CIO Rijk de voorbereiding van de aanbesteding bijsturen en verder specificeren.

Het Rijk heeft voor de marktconsultatie een instrument dat in afspraak met en onder verantwoordelijkheid van branchevereniging NLdigital wordt ingezet: de ICT Markttoets. Deze consultatie heeft plaatsgevonden op maandag 27 juni 2022. Hierbij treft u het verslag aan van deze markttoets. In het eerste hoofdstuk wordt het instrument toegelicht. Vervolgens worden per hoofdstuk de drie hoofdvragen (zie hieronder) van de markttoets behandeld. In de bijlage is een overzicht opgenomen van de deelnemende marktpartijen aan deze toets.

## ICT Markttoets

De ICT Markttoets is een marktconsultatie-instrument van branchevereniging NLdigital 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 EZK en wordt gestimuleerd vanuit de Rijksoverheid. Zie voor meer informatie [www.ictmarkttoets.nl](http://www.ictmarkttoets.nl). De ICT Markttoets vindt onder verantwoordelijkheid van NLdigital plaats. Voorbereiding, begeleiding en rapportage worden uitgevoerd in samenwerking met adviesbureau PBLQ.

Het proces van de ICT Markttoets bestaat uit zes opeenvolgende stappen:

- **Stap 1: De vraagstelling**  
Een overheidsorganisatie komt naar NLdigital met een vraag, concept of idee om voor te leggen aan ICT-bedrijven. NLdigital 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. NLdigital kondigt vervolgens de markttoets aan bij de markt via de website van NLdigital. In overleg met NLdigital 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 NLdigital een selectie van deelnemers aan de workshop.
- **Stap 3: De workshop**  
NLdigital 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 PBLQ een conceptrapportage op. Hierin worden de meningen, feedback en visie van de marktpartijen geanonimiseerd weergegeven.
- **Stap 5: De commentaarronde**  
NLdigital 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 NLdigital de geanonimiseerde eindrapportage over de ICT Markttoets. Daarnaast publiceert NLdigital deze eindrapportage op [www.nldigital.nl](http://www.nldigital.nl), zodat de gehele markt kennis kan nemen van de inhoud van de ICT Markttoets.

## Vragen aan de markt

In deze ICT Markttoets over de vervanging van het Rijks ICT-dashboard voor het ministerie van BZK zijn de volgende vragen voorgelegd aan de markt:

- 1. Welk platform zou passen in de voorliggende vraag, nu en in de toekomst?**
  - a Welk platform sluit het best aan bij de vraag van BZK, die in eerste instantie de beschreven doelgroepen 'geïnteresseerde burger' en 'parlementslid' en in de toekomst ook interne doelgroepen als het 'CIO beraad' wil bedienen?
  - b Bij de beoogde ontwikkeling van het Rijksdashboard kunnen drie sporen worden onderscheiden: het verkrijgen van data uit verschillende bronnen, het bewerken van data (inclusief analyses) en het presenteren ervan (via website en rapportages). Welke technische oplossing past hier het best bij?
  - c Er zijn ook andere dashboards in ontwikkeling bij de Rijksoverheid. Hoe kan, in het licht van deze ontwikkelingen, het Rijksdashboard zo generiek mogelijk ontwikkeld worden?
  - d Is een open source oplossing mogelijk/wenselijk? Zo ja waarom en zo nee waarom niet?
  - e Zijn er standaardpakketten beschikbaar in de markt die voldoen aan de hier gestelde wensen en eisen?
  
- 2. Bij wat voor type leverancier of consortium zou het traject, gezien de benodigde flexibiliteit en wendbaarheid ten aanzien van het groeimodel voor de langere termijn, gebaat zijn?**
  - a System integrator en/of product leverancier?
  - b Wat is een optimale taakverdeling tussen de opdrachtgever en de leverancier/het consortium? Welke rollen dienen in ieder geval door de opdrachtgever ingevuld te worden en in welke rollen kan de markt voorzien?
  - c Hoe ziet de optimale samenwerking tussen de opdrachtgever en de markt eruit?
  
- 3. Welke verwervingsstrategie biedt de meeste kans op een effectieve implementatie, gezien de vragen/behoefte op de korte en de langere termijn?**
  - a Hoe zorgen we er voor dat er gekozen wordt voor een groeimodel waarin de opdrachtgever alleen betaalt voor techniek die daadwerkelijk wordt afgenomen en niet ook voor de toekomstig te gebruiken techniek? En hoe kan dit in het verwervingstraject worden geborgd?
  - b Hoe komen we tot een uitvraag voor een agile groeimodel dat voldoende waarborgen geeft op resultaat?
  - c Hoe waarborgen we cost efficiency?
  - d Wat is daarbij de meest voor de hand liggende vorm van aanbesteden?

## Leeswijzer rapport

In dit rapport worden per hoofdstuk de drie hoofdvragen van de markttoets beantwoord. Tot slot treft u in de conclusies en aanbevelingen de samenvattende adviezen aan die de marktpartijen aan BZK hebben gegeven aan het einde van de workshop. Ook is een eerste reactie van het ministerie van BZK opgenomen in deze paragraaf. Ten slotte is in de bijlage een overzicht opgenomen van de deelnemende marktpartijen.

## Vraag 1: Welk platform zou passen in de voorliggende vraag, nu en in de toekomst?

De markt voorziet dat er vanuit technisch perspectief geen sprake zal zijn van één platform, maar van een aantal verschillende modules met één interface voor gebruikers. Een modulaire structuur biedt de gewenste flexibiliteit die nodig is voor een snelle start en het groeimodel dat het ministerie van BZK voor ogen staat. Wat voor "platform" gebouwd gaat worden is afhankelijk van het doel dat wordt nagestreefd. Een 'platform' is een containerbegrip dat door de markt verschillend wordt geïnterpreteerd. Voor sommige deelnemers zouden de zogenaamde capabilities centraal moeten staan. Het platform zou deze **capabilities** moeten ondersteunen. Per capability zou dan bezien moeten worden wat een goede oplossing is en hoe deze te realiseren. Het is wel aan te raden uit te gaan van een platform dat zoveel mogelijk van de huidige en toekomstige gewenste capabilities kan invullen en deze waar nodig aan te vullen met extra modules. Dit beperkt het aantal benodigde koppelingen en daarmee de doorlooptijd, kosten, complexiteit en risico's. Voor elke capability een aparte oplossing kiezen levert alleen een lappendeken van point oplossingen met alle risico's van dien.

Voor andere marktpartijen gaat het bij een platform om de infrastructuur; de hardware en software samen. Zij vinden het belangrijk dat zowel het einddoel als de technische ruggengraat van het platform gespecificeerd worden in de uitvraag. De term platform zou dus nader gespecificeerd moeten worden in de uiteindelijke uitvraag van BZK. Duidelijk is dat het beoogde platform bestaat uit drie lagen die elk van een eigen technologische oplossing zou kunnen worden voorzien. Voor de nodige flexibiliteit, schaalbaarheid en innovatie biedt gebruik van de (publieke) **cloud** daarbij belangrijke voordelen. De markt biedt op elke laag (standaard) oplossingen daarom geeft men aan dat het 'technisch niet heel spannend is'. De organisatorische context waarin het nieuwe dashboard moet gaan draaien is dat wel.

In het groeimodel dat BZK voorstaat is het belangrijk dat BZK de centrale regie voert. Dat geldt zowel in relatie tot de betrokken marktpartijen als de departementen die de content voor het dashboard aanleveren. Als het dashboard draait en de departementen er ook intern mee aan de slag gaan, kan BZK de teugels laten vieren en zal er meer ruimte zijn voor autonomie. De markt is van mening dat het **data-governance** model in de eerste fase van ontwikkeling van het nieuwe dashboard centraal moet staan. Hierbij gaat het zowel om de datakwaliteit, het datamanagement, het eigenaarschap van de data en natuurlijk de informatieveiligheid. Het is belangrijk dat er standaarden ontwikkeld worden om zowel de verzameling, de analyse als de publicatie van de data soepel te laten verlopen.

Voor de korte termijn is het duidelijk wat er moet gebeuren. De huidige website moet vervangen worden door een nieuwe website die dezelfde functionaliteiten biedt. De toekomstige capabilities van het platform zijn nog onduidelijk. Om flexibel uit te kunnen breiden is het belangrijk dat BZK hiervoor **architectuurprincipes** specificeert. Daarmee wordt geborgd dat de keuzes voor de korte termijn ook op de langere termijn houdbaar blijven.

**Subvraag a: Welk platform sluit het best aan bij de vraag van BZK, die in eerste instantie de beschreven doelgroepen 'geïnteresseerde burger' en 'parlementslid' en in de toekomst ook interne doelgroepen als het 'CIO beraad' wil bedienen?**

Het ligt bij de keuze van een platform voor de hand dat eerst gekeken wordt naar vergelijkbare en reeds beschikbare platforms van de Rijksoverheid. De markt noemt hier verschillende voorbeelden van die elk op hun

merites beoordeeld kunnen worden. Genoemd worden Rijksoverheid online, een platform waarin de governance en architectuur goed geregeld is. Een andere optie is te kijken naar andere bij het Rijk beschikbare oplossingen, zoals het Coronadashboard. Ook zou Logius al beschikken over een platform dat inmiddels is gepositioneerd als 'standaard'.

Naast de keuze voor de techniek, zijn er ook andere factoren die aandacht vragen. Gewezen is op het belang van een voor burgers goed toegankelijk dashboard met een goede **User Experience**. Daarbij is het zinvol beter in kaart te brengen wat de wensen zijn van de verschillende doelgroepen, zodat daar met het dashboard op kan worden aangesloten. Ook is het van belang om na te denken over aantallen en type burgers die het platform gaan gebruiken en welke functionaliteit daarbij nodig is. Voor de korte termijn gaat het om het inzien van algemene gegevens, maar als er in de toekomst een burgerpanel onderdeel van het platform wordt, dan zal er ook ingelogd moeten kunnen worden. Hierbij zal waarschijnlijk gebruik gemaakt worden van DigiD, waarmee direct andere eisen aan het platform gesteld worden.

**Subvraag b: Bij de beoogde ontwikkeling van het Rijksdashboard kunnen drie sporen worden onderscheiden: het verkrijgen van data uit verschillende bronnen, het bewerken van data (inclusief analyses) en het presenteren ervan (via website en rapportages). Welke technische oplossing past hier het best bij?**

Mogelijk is er niet één technische oplossing de beste voor alle sporen. Daarom spreekt de markt van verschillende oplossingen die samengebracht worden in een **ecosysteem**. Dat systeem bestaat uit drie lagen/sporen die elk van een eigen technologische oplossing zou kunnen worden voorzien. Voor de nodige flexibiliteit, schaalbaarheid en innovatie zou het gebruik van de (publiek) cloud belangrijke voordelen kunnen hebben.

Fasering van de capabilities van het platform is van groot belang. Als BZK wil dat het huidige dashboard voor het einde van het jaar vervangen is, dan moet je klein beginnen en snel van start gaan.

**Subvraag c: Er zijn ook andere dashboards in ontwikkeling bij de Rijksoverheid. Hoe kan, in het licht van deze ontwikkelingen, het Rijksdashboard zo generiek mogelijk ontwikkeld worden?**

Deze vraag heeft zowel een organisatorische kant als een technische kant, die beiden van even groot belang zijn. Als de Rijksoverheid tot een generieke dashboard voorziening wil komen, is het van belang om betrokken partijen van de verschillende departementen in een zo vroeg mogelijk stadium bij elkaar te brengen. Dan kan kennis en ervaring worden gedeeld en vastgelegd, waardoor op termijn een 'Best practice' kan worden gedefinieerd. Het ministerie van BZK zou als coördinerend ministerie hierbij de eerder genoemde regierol kunnen vervullen. In de samenwerking met andere ministeries zou de nadruk moeten liggen op verleiden in plaats van afdwingen. Voor wat betreft de techniek is het met name van belang dat het beoogde platform standaard goed werkt met open standaarden en API's.

**Subvraag d: Is een open source oplossing mogelijk/wenselijk? Zo ja waarom en zo nee waarom niet?**

De markt begrijpt deze vraag goed in het licht van het overall Rijksbeleid om te kiezen voor open source oplossingen als dat mogelijk is. Een aantal marktpartijen maakt ook al gebruik van open source technologie. Tegelijk is men van mening dat het nog te vroeg is om deze vraag te kunnen beantwoorden omdat immers nog

niet duidelijk is waaraan moet worden voldaan. Geadviseerd wordt dan ook om per capability of component van het platform te kijken of open source mogelijk is. Hierbij verwacht de markt dat het bij verschillende onderdelen van het platform zeker mogelijk zal zijn om gebruik te maken van open source oplossingen.

**Subvraag e: Zijn er standaardpakketten beschikbaar in de markt die voldoen aan de hier gestelde wensen en eisen?**

Er zijn standaardpakketten beschikbaar die bepaalde mate aan de opzet van het beoogde platform voldoen. De vraag in welke mate dit het geval is, hangt af van de uiteindelijke functionele specificaties, nu en de toekomst. Zeker is dat er geen standaardpakket beschikbaar is dat in het door BZK gewenste groeimodel 'plug and play' voor het dashboard kan worden ingezet. Daarom zal er voor een andere oplossing gekozen moeten worden, waarbij een ecosysteem waarin gebruik gemaakt wordt van open standaarden het meest voor de hand ligt. Dat geldt overigens niet voor de korte termijn wens/eis om het huidige dashboard as-is te vervangen. Hiervoor kan wel een standaardoplossing gekozen worden, waarbij aangetekend dat daarbij rekening gehouden moet worden met het gewenste groeimodel.





## Vraag 2: Bij wat voor type leverancier of consortium zou het traject, gezien de benodigde flexibiliteit en wendbaarheid ten aanzien van het groeimodel voor de langere termijn, gebaat zijn?

Deze vraag is niet los te zien van de rol die BZK als opdrachtgever zelf zal nemen. Wil het ministerie zoveel mogelijk uitbesteden en zelf dus meer een regierol vervullen? Of valt de keuze op een 'learn en do' traject, waarbij BZK meer zelf zal oppakken? De rol die BZK zelf neemt moet eerst duidelijk zijn, zodat op basis daarvan een optimale taakverdeling tussen het ministerie en de markt gemaakt kan worden.

Omdat er gekozen is voor een groeimodel, is het belangrijk dat BZK zich voor een langere tijd verbindt aan één of enkele partijen in de markt om daarmee de gewenste capabilities te ontwikkelen en implementeren. Een traditionele opdrachtgever/opdrachtnemer-relatie wordt in dit groeimodel minder effectief geacht; de markt denkt veel meer aan een gelijkwaardige relatie waarbij markt en overheid als partners taken en verantwoordelijkheden delen om tot het gewenste eindresultaat te komen. Hierbij spelen kernwaarden als vertrouwen, respect en wederkerigheid een belangrijke rol.

### Subvraag a: System integrator en/of product leverancier?

Voor de ontwikkeling en realisatie van het door BZK gewenste dashboard zijn waarschijnlijk verschillende partijen nodig. De markt geeft aan dat voor de realisatie van het dashboard de inzet van zowel productleveranciers als een system-integrators nodig is. Hierbij wordt opgemerkt dat als alleen een productleverancier wordt geselecteerd, deze dan in ieder geval ook in staat zou moeten zijn om integratievraagstukken op te kunnen pakken. Belangrijke overweging bij de keuze van BZK voor een bepaalde leverancier is dat er niet alleen aandacht is voor een adequate technische realisatie, maar dat de geselecteerde leverancier ook in staat is om (samen met de opdrachtgever) de ontwikkeling van nieuwe functionaliteiten, de implementatie daarvan en de veranderkundige aspecten te managen. Dit vraagt om een voortdurende en goede interactie met de verschillende doelgroepen.

### Subvraag b: Wat is een optimale taakverdeling tussen de opdrachtgever en de leverancier/het consortium? Welke rollen dienen in ieder geval door de opdrachtgever ingevuld te worden en in welke rollen kan de markt voorzien?

Het antwoord op deze vraag hangt in de eerste plaats af van de capaciteit die het ministerie van BZK als opdrachtgever zelf in huis heeft. Onvervreembare rollen voor het ministerie als opdrachtgever zijn die van **Product Owner** en **projectleider**, zowel in relatie tot de leverancier als de andere departementen. Dit betekent dat de regierol van het dashboard te allen tijde door het ministerie van BZK wordt uitgevoerd. Vanuit deze **regierol** geeft het ministerie sturing aan de (verdere) ontwikkeling van het dashboard. Hierbij bepaalt BZK in de rol van Product Owner welke user stories de meeste waarde toevoegen en waaraan prioriteit gegeven moet worden in de ontwikkeling van het dashboard. De rol van leverancier ligt daarbij vooral op het gebied van adviseren, faciliteren en de technische realisatie. Anders gezegd; het ministerie van BZK bepaalt vanuit de regierol **wat** er moet gebeuren en de geselecteerde marktpartij(en) zijn binnen de gestelde kaders verantwoordelijk voor het **'hoe'**.

Voor de korte termijn ontwikkeling van het dashboard, waarbij het ministerie van BZK precies voor ogen heeft welke functionaliteit ontwikkeld moet worden en wanneer die gerealiseerd moet zijn, geldt een andere optimale taakverdeling. Hierin kan wel volstaan worden met een traditionele opdrachtgever/opdrachtnemer relatie. De focus ligt in deze fase immers niet op de ontwikkeling van nieuwe, maar op de realisatie van bekende capabilities.

**Subvraag c: Hoe ziet de optimale samenwerking tussen de opdrachtgever en de markt eruit?**

De optimale samenwerking is gebaseerd op wederzijds vertrouwen en respect van elkaars posities ten aanzien van de ontwikkeling van het dashboard. De visie op samenwerking zou als selectie criterium bij de aanbesteding kunnen worden betrokken.



### Vraag 3: Welke verwervingsstrategie biedt de meeste kans op een effectieve implementatie, gezien de vragen/behoefte op de korte en de langere termijn?

De markt maakt een duidelijke scheiding in de verwervingsstrategie voor de korte en de lange termijn. Als het ministerie van BZK voor het einde van 2022 het huidige dashboard wil vervangen voor een nieuw dashboard met dezelfde functionaliteit, dan is haast geboden. Er is dan te weinig tijd voor een openbare (Europese) aanbesteding. Zeker als in ogenschouw genomen wordt dat dit traject door de markt beschouwd wordt als een showcase. De verwachting is daarom dat er meer dan 40 partijen zullen reageren op zo'n aanbesteding. Alleen al de beoordeling van alle offertes zou te veel tijd vragen. Als het ministerie van BZK snel wil schakelen, dan kan het best gebruik gemaakt worden van de bestaande mantelovereenkomsten zoals bijvoorbeeld de RVICTO VWS+ mantel. Binnen deze mantels kan volstaan worden met een mini-competitie. Dit levert een aanzienlijke tijdswinst op waardoor het mogelijk is om snel met de implementatie van het nieuwe dashboard te beginnen.

**Subvraag a: Hoe zorgen we er voor dat er gekozen wordt voor een groeimodel waarin de opdrachtgever alleen betaalt voor techniek die daadwerkelijk wordt afgenomen en niet ook voor de toekomstig te gebruiken techniek? En hoe kan dit in het verwervingstraject worden geborgd?**

Belangrijk is dat bij de aanbesteding eisen worden opgesteld en bij de overeenkomst afspraken worden gemaakt over wat, wanneer op welke wijze betaald wordt. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan het alleen betalen van softwarecomponenten die wordt afgenomen, betalen per gebruiker of betalen voor gebruikte capaciteit, etc. Betaalmodellen waarbij voor viewers betaald moet worden, moeten worden vermeden.

Door het verwervingstraject op een slimme manier op te knippen in drie parallelle onderdelen, kan worden geborgd dat alleen voor daadwerkelijk ontwikkelde en gebruikte functionaliteit wordt betaald. Deze onderdelen zijn:

- de korte termijn opdracht vervang het huidige dashboard door een nieuw dashboard met dezelfde functionaliteit;
- ontwikkel een kader voor de toekomstige functionaliteiten van het dashboard (roadmap, structuur en governance)
- de implementatie van de doorontwikkeling van het dashboard (met gebruik van Dev-Ops)

**Subvraag b: Hoe komen we tot een uitvraag voor een agile groeimodel dat voldoende waarborgen geeft op resultaat?**

Een waarborg voor het gewenste resultaat bestaat in eerste instantie in het (op hoofdlijnen) beschrijven van het resultaat bij de aanbesteding, eventueel vergezeld van een aantal kritische succesfactoren. De eerste opzet van het prototype vormt hierbij een goed vertrekpunt. Goede software is feitelijk het gereedschap en een goede toepassing van de agile methode de werkwijze om tot effectieve realisering van het dashboard te komen. Agile werken vraagt daarbij dat de belangrijke rollen hiervoor, bij zowel de opdrachtgever als de opdrachtnemer goed zijn ingevuld. In het bijzonder vraagt daarbij de rol van de product owner aandacht. Deze rol (die in principe bij de

opdrachtgever zou moeten liggen) bepaalt welke user stories de meeste toegevoegde waarde hebben en waar de prioriteiten moeten liggen.

Volgens de markt heeft de Rijksoverheid in de **RVICTO VWS+ mantelovereenkomst** vijf verschillende agile opties gedefinieerd die, elk in een verschillende situatie, gericht zijn op het leveren van prestaties. De markt kan hier goed mee uit de voeten. Bovendien zijn deze opties goed werkbaar binnen de budget- en begrotingskaders van de Rijksoverheid. Het ministerie van BZK, dat gebruik kan maken van deze mantel, hoeft het wiel niet opnieuw uit te vinden en kan gebruik maken van het model dat hier gehanteerd wordt. BZK kan het ook omdraaien en aan de markt vragen welk van de vijf opties het meest passend is.

**Subvraag c: Hoe waarborgen we cost efficiency?**

Cost efficiency wordt in de eerste plaats gerealiseerd door waarborgen in te bouwen voor een goede samenwerking tussen partijen. Maar dit is niet helemaal dicht te timmeren omdat het hierbij vooral gaat om waarden en niet om procedures. Verantwoordelijkheid, vertrouwen en discipline zijn volgens de markt de drie belangrijke kernwaarden als het gaat om cost efficiency. Ook is het van belang dat BZK als opdrachtgever staat voor de gemaakte keuzes en de rug recht houdt in de relaties met andere departementen. Verder is het zaak dat gewerkt wordt met een duidelijke architectuur en dat er met het oog op zichtbaarheid en opleveren van deelresultaten gewerkt wordt met een goede projectfasering.

**Subvraag d: Wat is daarbij de meest voor de hand liggende vorm van aanbesteden?**

Zoals hierboven al is genoemd is het vanwege de tijdsdruk het meest voor de hand liggend om gebruik te maken van bestaande mantelovereenkomsten voor ICT dienstverlening. Ook voor fase 2 zou dit (al dan niet gelijk met de aanbesteding van fase 1) een goede optie kunnen zijn. Een andere suggestie is dat voor fase 2 een aantal preferred suppliers wordt geselecteerd die bij elke nieuwe fase van de ontwikkeling van het dashboard onderhands in concurrentie mogen aanbieden.

## Conclusies en aanbevelingen

Het ministerie van BZK wil het Rijks ICT-dashboard vervangen en start hiervoor op korte termijn een verwervingstraject in de markt. Ter voorbereiding op dit traject is op 27 juni 2022 een ICT Markttoets uitgevoerd. Bij deze markttoets waren 16 marktpartijen aanwezig om de vragen van het ministerie van BZK over dit verwervingstraject te beantwoorden.

Een belangrijke conclusie van de toets is dat het technisch goed haalbaar is om het huidige dashboard in een groeimodel te vervangen. Voor de korte termijn is er duidelijk wat er moet gebeuren en aan welke eisen moet worden voldaan. De markt geeft aan dat het hierbij van groot belang is om de gebruikers of doelgroepen (burgers en Kamerleden) centraal te stellen. Voor de langere termijn is het (nog) niet volledig duidelijk waar het dashboard naartoe moet groeien, mede omdat het ministerie van BZK dan ook op andere (interne) doelgroepen wil richten.

Om het verwervingsproces soepel te laten verlopen is het belangrijk dat het ministerie van BZK meer duidelijkheid geeft over het einddoel dat men voor ogen heeft. Ook is het van belang dat het ministerie van BZK meer duidelijkheid geeft over het datamodel, de data-governance en de gewenste datakwaliteit van het nieuwe dashboard.

Op dit moment lijkt de focus op de korte termijn op de bestaande uitvoer en de gebruikersinterface te liggen. Maar voor de doorgroei van het Rijks ICT-dashboard zouden de toekomstige capabilities centraal moeten staan. Deze kunnen in de komende jaren bij voorkeur modulair ontwikkeld worden. De markt acht het onwaarschijnlijk dat één partij alle gewenste capabilities kan realiseren. Daarom zou gekozen moeten worden voor een ecosysteem waarin verschillende partijen in wisselende samenstelling samenwerken. Daarbij is het belangrijk dat er een duidelijke doelarchitectuur komt, waarbinnen dit ecosysteem ontwikkeld kan worden. Het ministerie zou zich als opdrachtgever vooral met het 'WAT' bezig moeten houden, terwijl de marktpartijen (binnen door BZK gestelde architectuur en andere kaders zoals een datamodel en een kader voor het waarborgen van de gewenste datakwaliteit) verantwoordelijk zijn voor het 'HOE'.

Bij de Rijksoverheid zijn meer dashboards operationeel, bijvoorbeeld Rijksoverheid online. Het ministerie van BZK hoeft het wiel dus niet opnieuw uit te vinden, maar kan in de voorbereiding van het verwervingstraject gebruik maken van de modellen en afspraken die in het kader van deze dashboards al zijn ontwikkeld. Als het ministerie van BZK een generieke dashboard voorziening nastreeft, dan is het van belang om de regie te nemen en de verantwoordelijke partijen van deze dashboards bij elkaar te brengen.

Als het huidige dashboard voor het einde van dit jaar vervangen moet zijn, dan is de tijd tekort om het verwervingstraject door middel van een openbare aanbestedingsprocedure te organiseren. Dit is een lang traject waarin bovendien veel offertes worden verwacht omdat leveranciers dit dashboard waarschijnlijk als show case beschouwen. Daarom adviseert de markt om gebruik te maken van de bestaande mantelovereenkomsten als bijvoorbeeld de RVICTO VWS+ mantel. Binnen één van deze mantelovereenkomsten kan via een minicompetitie tussen de mantelpartijen een snel inkooptraject voor de eerste fase van het dashboard doorlopen worden.

Een goede samenwerking tussen het ministerie van BZK en de marktpartij(en) aan wie de opdracht wordt verstrekt is van groot belang voor het welslagen van het traject. Om in een agile proces tot het gewenste resultaat te komen is het belangrijk dat betrokken partijen als partners opereren bij de doorontwikkeling van het dashboard. Deze samenwerking zou bij voorkeur niet 'dichtgeregeld' moeten worden, maar gebaseerd moeten zijn op

vertrouwen en respect. Belangrijk is wel dat opdrachtgever en opdrachtnemer(s) voldoende kennis en ervaring hebben met de gekozen methode van werken.

In de eerder genoemde VWS+ mantel staat een model met vijf verschillende vormen van resultaatgericht agile werken. Hiermee heeft de markt inmiddels goede ervaring opgedaan en daarom adviseert de markt om ook hier dit model te gebruiken. Hierbij kan BZK aangeven voor welke werkvorm gekozen moet worden, maar deze keuze kan ook overgelaten worden aan de markt.

### **Eerste reactie op de markttoets van BZK**

De workshop wordt afgesloten door de opdrachtgever van deze markttoets van BZK. In een eerste reactie geeft hij aan dat hij zeer te spreken is over workshop. Met name de open uitwisseling van kennis, ervaring en ideeën over de vervanging van het Rijks ICT-dashboard werd als zeer waardevol ervaren. Dit heeft een duidelijke meerwaarde ten opzichte van de traditionele marktverkenningen, waarbij marktpartijen gevraagd wordt om een formulier in te vullen. Alle aanwezigen worden bedankt voor hun enthousiaste bijdrage aan de workshop.



## Bijlage 1. Overzicht van aanwezige marktpartijen

1. CGI Nederland B.V.
2. Microsoft B.V.
3. Ordina Holding B.V.
4. Capgemini Nederland B.V.
5. Atos Nederland B.V.
6. DXC Technology B.V.
7. Oracle Nederland B.V.
8. Axians
9. Centric Netherlands B.V.
10. SAS Nederland
11. PANGAEA Digital Agency BV
12. Enable-U
13. Intodq2 B.V.
14. Infotopics
15. Just-BI B.V.
16. Active Professionals / Quant Base

