



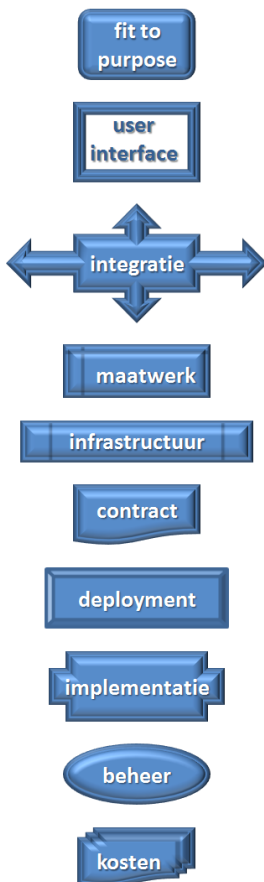
Europees Aanbesteden Bedrijfssoftware



Het selecteren van nieuwe bedrijfssoftware lijkt op het eerste gezicht een eenvoudige opgave. Uw organisatie weet immers wat nodig is voor de betreffende bedrijfsfunctie en daarmee samenhangende bedrijfsprocessen. Een kwestie van marktverkenning waarna de aanbesteding wordt gepubliceerd, het selectieproces wordt uitgevoerd, de gunning wordt afgerond en de software in gebruik wordt genomen. Daarmee is de kous af.

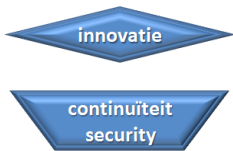
veelkoppig monster

Was het maar zo makkelijk. De realiteit is weerbarstiger omdat bedrijfssoftware de kenmerken heeft van een veelkoppig monster dat zich niet eenvoudig laat vangen in een Europese aanbestedingsprocedure. De aanbieding van de softwareleveranciers moet worden beoordeeld op tal van aspecten met hun eigen wegingsfactor, zoals:



1. **Fit to purpose**; in welke mate sluit de software aan bij uw doelstellingen en daarmee samenhangende bedrijfsprocessen.
2. **User interface**; hoe past de software bij de werkwijze die uw medewerkers in hun dagelijkse werk gewend zijn.
3. **Integratie**; in welke mate voorziet de software in standaard interfaces (open standaarden) met de andere software die uw organisatie gebruikt.
4. **Maatwerk**; in welke mate moet de software worden aangepast/uitgebreid om aan de vereisten van uw bedrijfsvoering te voldoen en hoe wordt dat maatwerk ingepast bij nieuwe releases.
5. **Infrastructuur**; welke eisen stelt de bedrijfssoftware aan uw IT infrastructuur en in welke mate zijn die eisen inpasbaar.
6. **Contractvoorwaarden**; hoe zijn de wederzijdse rechten en plichten geregeld tussen klant en leverancier op relevante gebieden als intellectueel eigendom, gebruiksrecht, onderhoud, helpdesk, nieuwe releases, open source condities, contractduur, geschillen, facturering en betaling.
7. **Deployment**; installatie op de eigen infrastructuur of in de cloud via een van de concepten hosting, ASP en SaaS.
8. **Implementatie**; wat moet u zelf doen en wat doet de leverancier op het gebied van opleiding, inrichting, projectleiding, dataconversie en aanvullende ontwikkeling van maatwerksoftware.
9. **Beheer**; hoe zijn de taken tussen klant en leverancier verdeeld op gebieden als helpdesk, installatie van nieuwe releases, applicatiebeheer en contractbeheer.
10. **Kosten**; eenmalige aanschaf; jaarlijkse huur, onderhoud, helpdesk, nieuwe releases, noodzakelijke en wenselijke aanvullende ontwikkeling van maatwerk, beheer van maatwerk, implementatietaken, bijbehorende licentievoorwaarden, gerelateerde kosten van vereiste infrastructuur (hardware en software). In welke mate zijn deze kosten marktconform.





11. **Innovatie**; welke initiatieven neemt de leverancier tot verbetering van het pakket, welke inbreng heeft de individuele klant, is er een gebruikersvereniging en hoe functioneert deze.
12. **Continuïteit en security**; continuïteitsvooruitzichten leverancier, third party dienstverleners en software security voorzieningen.

Maar liefst twaalf aspecten die allemaal van belang zijn bij de selectie / beoordeling van de aanbiedingen van leveranciers. Aspecten die zorgvuldig moeten worden geformuleerd en gewaardeerd zodat de gunning naar de leverancier gaat die het best past bij uw eisen en wensen.

zelf doen en/of deskundigheid inhuren

Deze beoordeling kunt u zelf uitvoeren. Dat vereist kennis en inzicht op elk van de twaalf aspecten en kennis van het Europese aanbestedingsproces. Die kennis is in bepaalde mate beschikbaar binnen uw organisatie, het is echter de vraag of die kennis toereikend is op elk van de twaalf aspecten en de aanbestedingswetgeving. Wij respecteren de beschikbare kennis en ervaring binnen uw organisatie, maar denken gelijktijdig dat die ontoereikend is voor een gedegen selectie.

ITEM-C beschikt ruimschoots over toereikende kennis en ervaring op dit gebied. Wij zijn in staat het voorstel van een pakketleverancier te beoordelen op elk van de twaalf genoemde aspecten en weten hoe een Europese aanbesteding verloopt.

Dat wil niet zeggen dat wij het stuur overnemen van uw management bij het selecteren van het best passende softwarepakket en de bijbehorende leverancier(s). Uw management blijft zelf aan het stuur van het selectieproces. Wij helpen bij het formuleren van selectiecriteria op elk van de twaalf genoemde aspecten en vertalen dat overeenkomstig de Europese aanbestedingswetgeving. Vervolgens helpen wij bij de beoordeling van de aanbiedingen op die aspecten en het afhandelen van het aanbestedingsproces overeenkomstig de TON criteria (Transparantie, Openheid en Non-discriminatie). Wij zijn vertrouwd met de verschillende methoden van selectie die de wetgeving mogelijk maakt, zodat u ook op dat gebied de beste keuze maakt.

kosten

De begeleiding van bedrijfssoftware selectie overeenkomstig de Europese aanbestedingswet voeren wij uit voor een vaste prijs die wij aanbieden na een vrijblijvend verkennende bijeenkomst met het management dat uw software architectuur beheert en het management dat leiding geeft aan de te automatiseren bedrijfsfunctie(s). De mate van complexiteit en zelfwerkzaamheid zijn bepalend voor de kosten. Daarbij garanderen wij te allen tijde dat u besparingen en/of andere verbeteringen realiseert die een veelvoud van onze kosten bedragen.

ITEM-C

ITEM-C advies en interim management is gespecialiseerd in bedrijfssoftware. Wij combineren ruim dertig jaar management ervaring met bedrijfssoftware aan zowel de klant- als de leverancierskant.

Wij weten derhalve wat belangrijk, mogelijk en haalbaar is en projecteren die kennis vakkundig op de situatie bij onze klanten in de lokale overheid en het middelgrote bedrijfsleven.

