

Gezamenlijk inkopen in de mbo-sector: het succes van de dynamische aanbestedingskalender



Samenwerking tussen MBO-instellingen

Gezamenlijke inkooptrajecten
versterken de positie van
onderwijsinstellingen.



Dynamische aanbestedings-kalender

Efficiënte planning en
coördinatie van gezamenlijke
inkoopprocessen.



Kostenvoordelen

Significante besparingen
door bundeling van inkoop-
volumes.



Professionalisering van inkoop

Kennisdeling en expertise-
opbouw binnen de MBO-
sector.

Arno Hartman

Professionele rollen en verantwoordelijkheden:



Manager ICT

Verantwoordelijk voor strategische ICT-oplossingen.



SURF CSC-MBO

Samenwerken aan digitalisering in het onderwijs als *Coördinerend SURF Contactpersoon*.



Kartrekker SURF ILP

Werkgroep Inkoop Linking Pins - MBO.

Yuverta - vmbo, hgl, mbo & llo

Voel je thuis bij Yuverta



Wat betekent Yuverta?

Yuverta is een 'abstracte' naam. Met associaties naar jij (yu), toekomst (verte) en groen (verde).



Dichtbij en persoonlijk

52 locaties verankerd in de regio dichtbij en persoonlijk

13.000 leerlingen
8.800 studenten
7.000 cursisten
3.000 medewerkers
5.000 stagebedrijven

Yuverta community

#groeiendoenwesamen

	Natuur en water Ben jij het liefst in de natuur? 10 opleidingen →
	Tuin en landschap Ben jij technisch en creatief en graag buiten? 5 opleidingen →
	Landbouw en techniek Klaar voor jouw toekomst in de agrarische sector? 14 opleidingen →
	Groene infra en loonwerk Buiten aan de slag met machines 2 opleidingen →

Collectief inkopen van ICT-producten en diensten

SURF heeft als één van de doelstellingen om de onderwijsinstellingen van alle sectoren te ondersteunen door middel van het collectief inkopen van ICT-producten en diensten. Door volumes te bundelen kan vaak schaalvoordeel worden gerealiseerd. SURF voert in sommige gevallen ook het contractmanagement uit voor de onderwijsinstellingen.

Elke sector heeft een werkgroep genaamd 'inkoop linking pins' (ILP). Deze werkgroep is er voor SURF om mee te overleggen over inkooptrajecten die door SURF zelf worden geïnitieerd, maar de werkgroep doet ook actief voorstellen aan de CSC's om collectieve inkooptrajecten te onderzoeken.



De uitdaging: Kansrijke collectieve inkoop identificeren



Uitdaging

Maar hoe ontwikkel je een goed beeld van kansrijke collectieve inkooptrajecten waar ook daadwerkelijk behoefte aan is bij alle instellingen van de betreffende sector, of zelfs sector overstijgend?



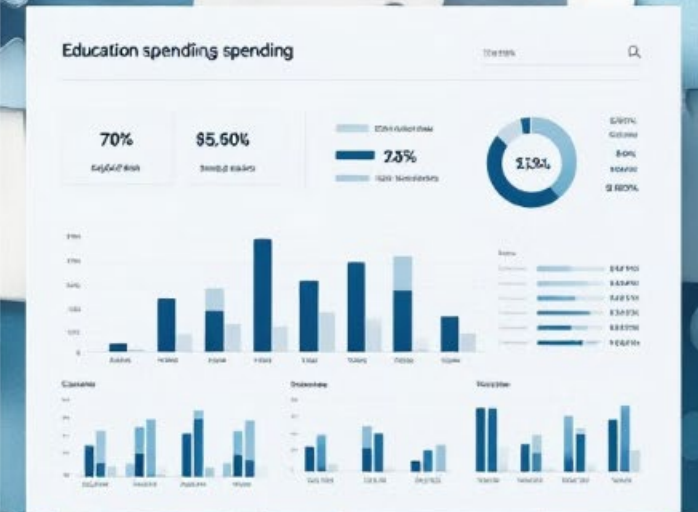
Aanpak

Er is een inkoop framework ontwikkeld waarin elke onderwijsinstelling hun producten en diensten kan opvoeren met daarbij aanvullende gegevens. Onderwijsinstellingen die voldoen aan Aanname 4 hebben hier niet veel tijd aan hoeven te besteden.



Oplossingsrichting

Vanuit deze aannames is het idee ontstaan om 'datadriven' te werk te gaan om te komen tot kansrijke initiatieven t.a.v. collectief inkopen.



Aannames

1 Gedeelde uitdagingen

Alle onderwijsinstellingen binnen het mbo hebben op het gebied van ICT dezelfde uitdagingen.

2 Gedeelde behoeften

We hebben allemaal behoefte aan dezelfde typen producten en diensten.

3 Administratie

Alle onderwijsinstellingen hebben hun contractadministratie (en dus hun financiële begroting?) goed op orde.

4 Uitbesteding aanbestedingen

Het uitvoeren van ICT-aanbestedingen is geen 'core business' en besteden we liever uit aan SURF (?!).

5 Schaalvoordeel

De grootte van de onderwijsinstelling is bepalend voor de wijze waarop producten en diensten kunnen/moeten worden ingekocht. Maar uitgaande van een collectieve aanpak waarbij volumes worden gebundeld is de grootte van de onderwijsinstelling eigenlijk niet van toepassing.



Datagedreven aanpak



Verzamelen van gegevens

We hebben een 'inkoop framework' ontwikkeld waarin elke onderwijsinstelling hun producten en diensten kan opvoeren met daarbij aanvullende gegevens > 27 onderwijsinstellingen hebben dit ingevuld.



Analyse

Dit leverde een mooi overzicht waar vanuit de werkgroep ILP een analyse op los heeft gelaten.



Identificatie van kansen

Vanuit de analyse zijn kansrijke collectieve inkooptrajecten geïdentificeerd.



Collectieve inkoop

Uitvoering van collectieve inkooptrajecten door SURF namens de onderwijsinstellingen.


Inkoop framework versie 1.0

Ingevuld door 27 mbo-instellingen

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Totaal		datum: 19-7-2022					
2	Het thema waar de product of dienst onder valt. Niet wijzigen a.u.b.	Het type product of dienst. Niet wijzigen a.u.b. Indien je typen mist voeg deze dan toe middels het toevoegen van een regel.	De (merk)naam van de oplossing bv. DELL of EDUARTE.	De leverancier van de oplossing bv. CENTRALPOINT of IDDINK.	Vul dit alleen in als er meerdere typen producten/diensten onder hetzelfde contract vallen. Bv. desktops en laptops valt onder het contract ICT Hardware.	Op welke wijze is de product/dienst ingekocht? Selecteer een waarde. Zie voor een toelichting het tabblad Waarden.	De einddatum van het contract <u>inclusief</u> de optiejaren.	Wat is de verwachte/gewenste toekomst van het betreffende TYPE product/dienst bij einde contract. Selecteer een waarde.
3								
4	Thema	Type product of dienst:	Oplossing:	Leverancier:	Valt onder contract:	Ingekocht via:	Einddatum:	Toekomstperspectief:
5	Applicaties	Alumni						
7	Applicaties	Applicatie delivery	SCCM	Microsoft		via SURF		
11	Applicaties	Bestellen-Betalen	All Solutions					
12	Applicaties	Bouwzaken/Facilitair	BIM4ALL	Itannex				
13	Applicaties	BPV-Stage	OnStage	Xebic Onderwijs B.V.		Meervoudig onderhands	1-9-2027	
14	Applicaties	Budgetten/Begroting	Cogix	Cogix				
15	Applicaties	Business Intelligence	MI-Tool	Synaxxion				
17	Applicaties	Camerabeveiliging software	Milestone					
21	Applicaties	Digitale Leeromgeving / ELO	Cumlaude Learning	Threeships		Meervoudig onderhands		
22	Applicaties	Digitale Leeromgeving / ELO	Canvas	Instructure		Enkelvoudig onderhands		
23	Applicaties	Document Management						
26	Applicaties	Examen	Schoolyear					
27	Applicaties	Examen	Remindo					
28	Applicaties	Examen	SPL					
29	Applicaties	Financien	Websolutions	Allsolution			25-11-2020	
32	Applicaties	Identity & Access Management	NetIQ Identity Manager	Microfocus		via SURF		
33	Applicaties	Inkoop	Proquro	Exact		Meervoudig onderhands	31-12-2022	Uitfaseren
35	Applicaties	Intranet	SharePoint	Microsoft		via SURF		
36	Applicaties	Kantoor software (bv. Office)	O365	Microsoft		via SURF		
39	Applicaties	Narrowcasting	TSS	AV-Oost		Meervoudig onderhands	10-10-2024	
43	Applicaties	Pasjessysteem						
45	Applicaties	Personeel-Salaris	YouForce	Raet/Visma		Europese aanbesteding	31-12-2025	
46	Applicaties	Personeel-Salaris		Exact		Europese aanbesteding		
47	Applicaties	Plagiaatcontrole	Urkund	Ouriginal		via SURF		
48	Applicaties	Planning						
49	Applicaties	Print management	Repro	Canon		Europese aanbesteding	1-3-2022	
50	Applicaties	Procuratie	Proquro	Exact		Meervoudig onderhands	31-12-2022	
51	Applicaties	Research tools						
52	Applicaties	Rooster	EduFlex	Rostar		Enkelvoudig onderhands	1-5-2023	
54	Applicaties	Service management	Topdesk	Topdesk		Enkelvoudig onderhands	31-10-2023	
55	Applicaties	Social/Marketing Communicatie	StudentenApp	StuCom			1-10-2022	
56	Applicaties	Studentenadministratie	Peoplesoft Campus Solutions	Oracle		via SURF		
57								
61	Applicaties	Telefonie bedienpost	Peter Connect	Axians		Enkelvoudig onderhands	31-12-2022	
65	Applicaties	Tijdschrijven	Timetell			via SURF		
66	Applicaties	Toetsing	Diversen					

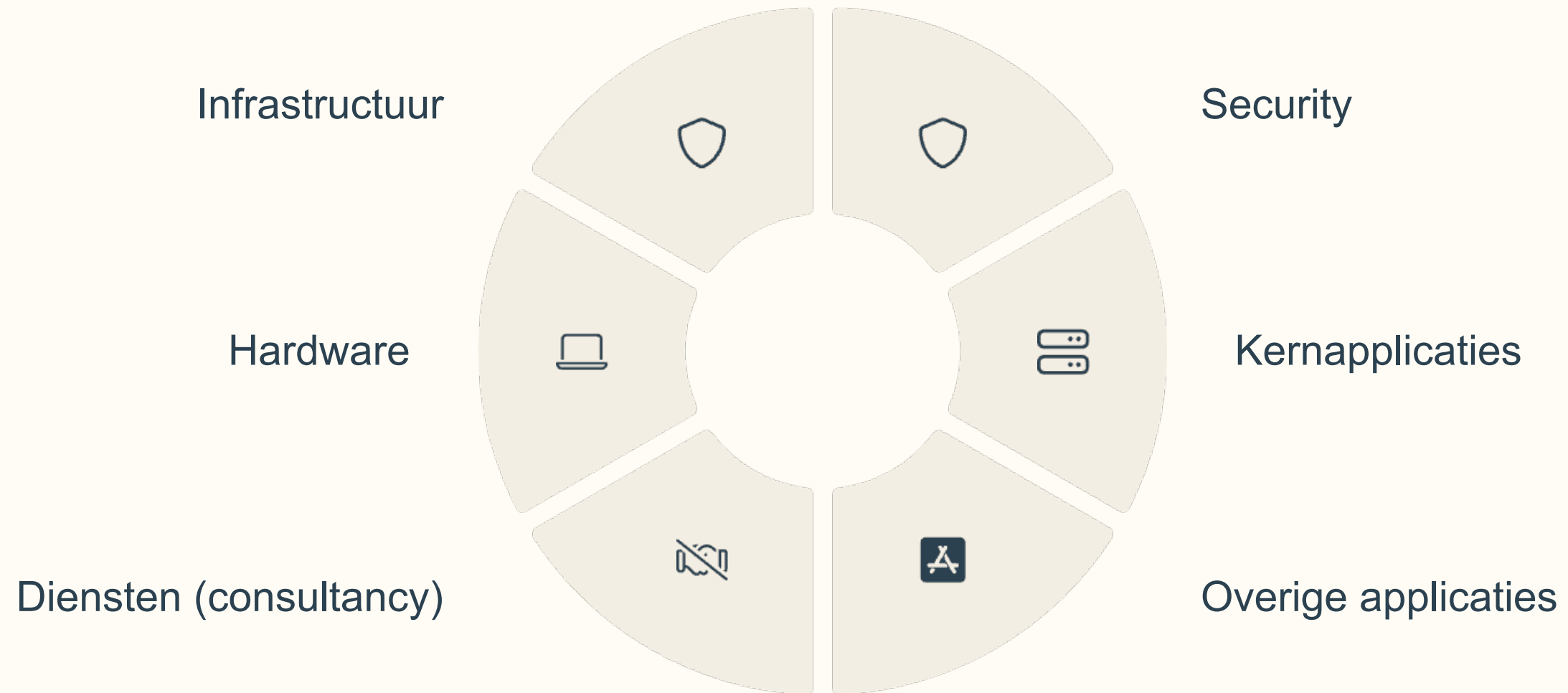
Inkoop framework versie 1.5

Raadpleegbaar voor alle mbo-instellingen (ook kennisdeling)

	A	B	C	D	E	F
						
		Albeda	VONK	COG	Da Vinci College	Graafschap College
1 Product/dienst						
2 Alumni					n.v.t.	
3 Antispam			Microsoft 365 Defender		Barracuda	Kaspersky
4 Applicatie delivery		Intune, SCCM	SCCM/Intune	Microsoft System Center Configuration Manager	Google Workspace, SCCM, WorkSpaceOne	
5 Audiovisuele Middelen		Touchscreens	Touchscreens	Epson, CTouch	Touchscreens	Ctouch
6 Azure hosting				SURFCummulus		Azure
7 Back-up voorziening		Comtrade Hycu	Commvault	ArcServe	Veeam	DellEMC EDPA, Druva (M365)
8 Bestellen-Betalen		Exact Finance, P2P	WIS	SpendCloud	Exact P2P	wordt niet gebruikt
9 Bouwzaken/Facilitair		Diversen		O-Prognose/TOPdesk/Priva	Plandatis	Multibel, Shiftbase
0 BPV-Stage				OSIRIS	OnStage	B3net
1 Budgetten/Begroting			Qlikview	Exact Cloud		AFAS
2 Business Intelligence		PowerBi, Qlikview	Qlikview	Qlikview	VCD Axians	PowerBI
3 Camerabeveiliging hardware			Mobotix	Hikvision	Meerdere merken	Digifort
4 Camerabeveiliging software			Milestone	Milestone	MileStone	
5 Datacenter		IP groep	Knooppunt datakast	Colocatie rackspace	Juniper/HP	Rackspace
6 Desktops		Lenovo	All-in-one	Dell, HP	HP/Dell/Lenovo	PC's
7 Dienstverlening/Inhuur						O.a. uitzendkrachten
8 Digitale Leeromgeving / ELO			Cumlaude Learning	Its Learning/RemindoContent	It's Learning, Studytube	Canvas, Itslearning, Xerte
9 Document Management				Office 365 - SharePoint		wordt niet gebruikt
10 Endpoint Detectie				Microsoft EndPoint protection	Kaspersky	Kaspersky
11 Endpoint Security			Endpoint protection	Microsoft Defender	Kaspersky	Kaspersky
12 Examen		Facet	FACET	Ontrac, Facet, TOA	OnTrac	Facet, TOA
13 Financien		E-Synergy	Exact	Exact Cloud	Exact	Afas financiën
14 Firewall		FortiGate	FortiGate	SURFFirewall	FortiGate	FortiGate
15 ICT-Accessoires			Diversen	Dell, HP		ICT-Accessoires
16 Identity & Access Management		iDentacle	IAM	EduConnector/ActiveDirectory	NetIQ Identity Manager	SmartAIM
17 Inkoop		P2P		SpendCloud	TOPdesk	
18 Internet(verkeer)			SURFinternet	SURF Internet	Breedband Drechtsteden, SURF	EazIT, Hallo, SURFinternet, Ziggo
19 Intranet		Sharepoint	SharePoint	Office 365 - SharePoint	MS Sharepoint	O365
20 Kantoor software (bv. Office)			O365	Office 365	O365	O365
21 Laptops		Lenovo	Diversen	Dell, HP	HP/Dell/Lenovo	Laptops
22 Mobile Device Management						
23 Multifunctionals en Copiers		Ricoh	Canon	Konica Minolta	Xerox	Canon
24 Narrowcasting			PADS4	PADS	GoBrite	vraag ICT & Mediavormgeving

Producten en Diensten

De hoofdcategorieën vanuit het inkoop framework:



Security

Actief thema

Security is een actief thema wat door MBO Digitaal door het programma Cyberveiligheid wordt uitgevoerd.

Proces

Wanneer hier producten of diensten nodig zijn wordt dit door het programma aangegeven en door SURF verder opgepakt.

Voorbeelden

Het traject SOC/SIEM en Pentesting zijn hier goede en recente voorbeelden van.



Applicaties: een complex domein

Kernapplicaties

Applicaties is een complex domein en vanwege alle specifieke processen die hiermee worden gefaciliteerd merken we dat hierover veel afstemming nodig is om tot consensus te komen.

Denk hierbij aan:

- SIS: Eduarte/OSIRIS
- ELO: Itslearning/Canvas
- HR/FIN: AFAS/Visma
- Microsoft: Microsoft 🙄

Overige applicaties

Overige applicaties lijken zich wel goed te lenen voor collectieve inkooptrajecten.

Denk hierbij aan:

- Servicemanagement (TOPdesk/ServiceNow)
- Plagiaatsoftware (Turnitin)

Er worden ook regelmatig Modelovereenkomsten opgesteld.

Diensten - Consultancy

Diensten in de vorm van consultancy worden inmiddels steeds vaker georganiseerd door een Dynamisch Aankoopstelsel.
Een prachtig middel om te komen tot de inzet van externe medewerkers (vanaf schaal 11).



Behoeftedeterminatie

Vaststellen van de behoefte aan externe expertise



Dynamisch aankoopstelsel

Inzet van een flexibel inkoopstelsel



Inzet externe medewerkers

Vanaf schaal 11

Hardware & Infrastructuur



Commodity

Hardware ICT-producten en diensten worden steeds meer gezien en ervaren als commodity. Deze categorie leent zich uitstekend voor collectief inkopen.



Functionaliteit voorop

Als het maar gewoon werkt maakt mij het niet uit of het van merk a, b of c is. Toch?



Brede deelname, hoog volume

Grote aanbestedingstrajecten met deelnemers uit meerdere sectoren.



Succesvolle collectieve aanbestedingstrajecten



Er zijn twee grote aanbestedingstrajecten uitgevoerd in deze categorie: Multifunctionals met 20 deelnemers uit meerdere sectoren en Hardware ICT met zo'n 40 deelnemers uit meerdere sectoren met een verwacht volume van minimaal EUR 150 miljoen. Dit is voortgekomen vanuit de analyse van het framework.



Professionalisering van het framework

Van Excel naar PowerApp

Nu blijkt dat deze aanpak goed werkt wordt er hierop doorgepakt door het framework te professionaliseren (van Excel naar PowerApp).

Nadere analyse commodity

Een nadere analyse uitvoeren op alle commodity producten en diensten.

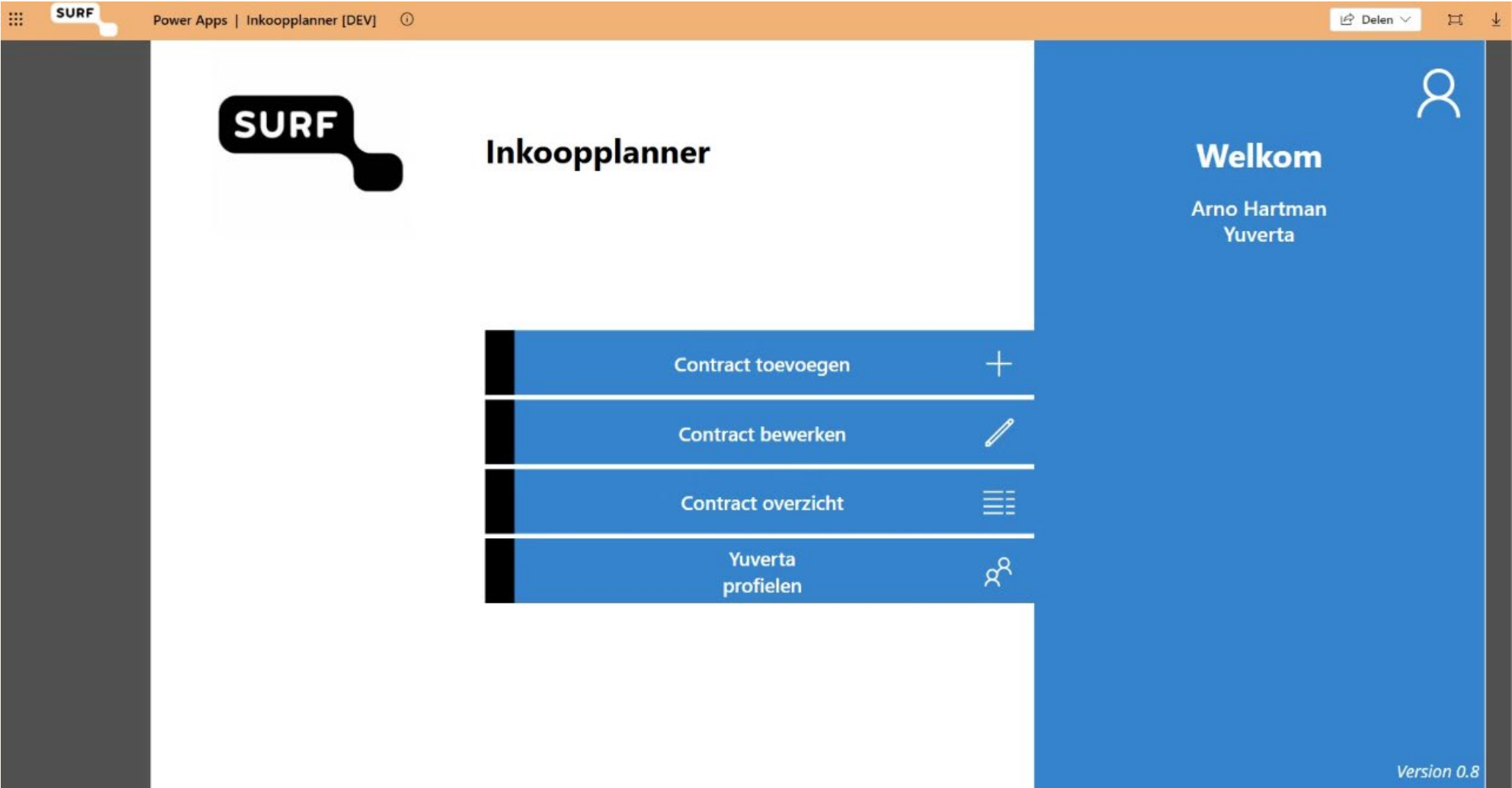
Identificatie van kansen

Hieruit blijkt dat SURF al een ruim aanbod heeft van producten en diensten, maar er liggen kansen om dit verder uit te breiden.



Inkoop framework versie 2.0

Van Excel naar PowerApp



Toekomstige kansen

Uit een nadere analyse op alle commodity producten en diensten blijkt dat SURF al een ruim aanbod heeft , maar er liggen kansen om dit verder uit te breiden.

Audiovisuele middelen

Mogelijkheden voor collectieve inkoop van moderne presentatiesystemen en AV-apparatuur.

Back-up voorziening

Gezamenlijke oplossingen voor veilige data-opslag en back-up systemen.

Integrale veiligheid (samen met de FSR)

Collectieve aanpak voor beveiligingssystemen en veiligheidsooplossingen in samenwerking met FSR.

Firewall

Firewall producten en/of diensten.

Uitsmijter

Inkoop & ICT

Collectief inkopen vereist een constructieve samenwerking tussen Inkoop en ICT. De basis hiervan ligt in effectieve interne communicatie en wederzijds begrip van elkaars expertise en uitdagingen. Vanuit deze solide fundering kan een bredere samenwerking binnen de onderwijssector worden opgebouwd.

Interesse vs. Deelname

Er is een merkbare drempel tussen **interesse tonen** in collectieve trajecten en het daadwerkelijk **formaliseren van deelname**. Een veelvoorkomende uitdaging in dit proces is dat instellingen vaak primair vanuit eigen belangen (blijven) redeneren, in plaats van het collectieve voordeel voor de gehele sector te erkennen.

