

Wat zijn de do's en dont's bij het opstellen van eisen en wensen?

Aan welke randvoorwaarden moet een succesvolle ICT-aanbesteding voldoen?

Hoe voorkom ik budgetoverschrijding door meerwerk in de uitvoering?

Hoe kan ik binnen mijn ICT-aanbesteding omgaan met: plannen van aanpak, presentaties, demonstraties, proeftuinen en gebruiksvriendelijkheidstesten?

Hoe breng ik vooraf de faalrisico's in kaart en hoe kan ik hier vervolgens tijdens de aanbesteding mee omgaan?

Hoe zorg ik voor een flexibel contract met mogelijkheden voor de toekomst?

Welke (on)mogelijkheden zijn er om het contract in de uitvoeringsfase van de opdracht te wijzigen?

Het zijn reële vragen die leven bij het aanbesteden van ICT-opdrachten. Om deze en andere veelvoorkomende vragen te beantwoorden, organiseert De Aanbestedingsacademie de:

Training

Succesvol aanbesteden van ICT-opdrachten

Donderdag 21 november 2019

NBC Congrescentrum - Nieuwegein

DE AANBESTEDINGSACADEMIE

Training

Succesvol aanbesteden van ICT-opdrachten

Donderdag 21 november 2019

Het aanbesteden van ICT-opdrachten is in vele gevallen een complex traject, met zowel op projectmatig en procesmatig gebied als inhoudelijk een geheel eigen problematiek. Zaken als marktoriëntatie, adviserende marktpartijen, vendor lock-in, value engineering, functioneel specificeren, versiebeheer e.d. spelen meer dan eens een belangrijke rol. In deze training worden vanuit diverse expertise-gebieden door ervaren vakmensen praktische handvaten geboden om ICT-aanbestedingen goed in de markt te zetten en tot een succes te maken.

Theorie met concrete praktijkvoorbeelden

Tijdens de training wordt theorie gecombineerd met de praktijk. Aan de hand van diverse praktijkcasussen wordt inzicht gegeven in de voorwaarden waaraan u moet voldoen om te komen tot een succesvolle ICT-aanbesteding. Er zal tijdens de training voldoende tijd zijn voor het stellen van vragen.

Datum, locatie & trainers

De training vindt plaats op donderdag 21 november 2019, van 9.15 uur tot 17.00 uur in het NBC Congressentrum te Nieuwegein en wordt gegeven door mr. Leopold Sueters en Ali Rassa van Bartels Sueters Rassa Aanbestedingsadvocaten, Stephan Corvers van Corvers Procurement Services en Edward Hardam en Carolien Jobse van CHvV Associates. Allen zeer ervaren specialisten.

Deelnamekosten

De kosten voor deelname aan deze training bedragen € 595,- excl. BTW per persoon (inclusief lunch & cursusmateriaal).

Doelgroep

Deze training is bedoeld voor inkopers en juristen van aanbestedende diensten (en eventuele andere projectleden bij ICT-aanbestedingen), met reeds enige basiskennis van aanbesteden en bij voorkeur minimaal 2 jaar ervaring met ICT-aanbestedingen.

Aanmelden

Aanmelden voor deze training kan online via www.aanbestedingsacademie.nl. Meldt u tijdig aan, het aantal plaatsen is beperkt.



Meer informatie

Mocht u nadere vragen hebben over de training dan kunt u contact opnemen met Matty van Sloten via mailadres m.vansloten@aanbestedingsacademie.nl of telefonisch via 073 - 6125219.

Meer informatie vindt u op www.aanbestedingsacademie.nl

DAGPROGRAMMA WORKSHOP

SUCCESVOL AANBESTEDEN VAN ICT-OPDRACHTEN



09.15 **Ontvangst met koffie en thee**

09.30 **Start en inleiding workshop**

Wat zijn de typische kenmerken van een ICT-aanbesteding?

10.00 **Inventarisatiefase**

- Het schrijven van een businesscase Go/ No Go
- Een gedegen marktanalyse
- Verwervingsstrategie
 - Voorkomen van vendor lock-in
 - De aanbestedingsstrategie
 - Privacy check
- GO/NO GO: is het nog wel beheersbaar

11.15 **Korte pauze**

11.30 **Specificatiefase**

- Aandachtspunten bij de specificatie
 - Scope creep of juist te eng (detached van gebruikers)
 - Inspelen op toekomstige ontwikkelingen
 - Agile
 - Privacy
- Praktische tips bij het opstellen van eisen en wensen
- Go/No Go

12.45 **Lunch**

13.45 **Beoordelingssystematieken en beoordeling van inschrijvingen**

- Adequate beoordelingssystematieken bij ICT-aanbestedingen
- Lessons learned vanuit Europa (EAFIP & H2020).
- Het creëren van flexibiliteit bij de beoordeling van inschrijvingen
- Hanteren en beoordelen van plannen van aanpak, presentaties, demonstraties , proeftuinen en gebruiksvriendelijkheidstesten

14.30 **Wijziging van een ICT-contract na aanbesteding**

- Wanneer mag een ICT-opdracht worden gewijzigd zonder nieuwe aanbesteding
- Gevolgen van een ontoelaatbare contractwijziging

15.15 **Korte pauze**

15.30 **Contractering en uitvoering**

Hoe voorkom ik dat mijn leverancier alles als meerwerk ziet?

- Belangrijke contractuele bepalingen (o.a. value engineering, exit-regeling en meer-minderwerk)
- Privacy gerelateerde bepalingen/ verwerkersovereenkomst
- Tips voor een goede implementatie van de opdracht na gunning (compliance)
- Verificatie & fall-back scenario's
- Uitfasering bestaande leverancier en infasering nieuwe leverancier

16.15 **Beëindiging van ICT-overheidsopdrachten**

- Wat zijn de mogelijkheden om een ICT-contract te beëindigen?
- Verschil tussen ontbinding en opzegging van een ICT-contract
- Het belang van een goede wachtkamerconstructie

17.00 **Vragen, afsluiting en borrel**

De training Succesvol aanbesteden van ICT-opdrachten
wordt gegeven door de volgende trainers:



Mr. L.J.W. (Leopold) Sueters - *Aanbestedingsadvocaat Bartels Sueters Rassa Aanbestedingsadvocaten*
Leopold Sueters werkte als adviseur Europees aanbesteden bij CustomerSelekt BV (TenderSelect) te Amsterdam en is o.a. werkzaam geweest als advocaat bouw- en aanbestedingsrecht bij De Kempnaer Advocaten te Arnhem en als aanbestedingsadvocaat bij Loyens & Loeff in Amsterdam. Sinds 2005 is Leopold Sueters partner bij Bartels Sueters Rassa Aanbestedingsadvocaten, waar hij inmiddels tientallen aanbestedende diensten en ondernemingen succesvol in rechte heeft bijgestaan. Hij is redacteur van de Tender Nieuwsbrief en is als docent verbonden aan de Grotius specialisatieopleiding Europees & Nederlands Aanbestedingsrecht. Vanaf 2011 tot heden is Leopold Sueters jaarlijks door Who's Who Legal geselecteerd als één van de voornaamste experts op het gebied van aanbestedingsrecht in Nederland.

BARTELS SUETERS RASSA
A A N B E S T E D I N G S A D V O C A T E N



Mr. Ali Rassa - *Aanbestedingsadvocaat Bartels Sueters Rassa Aanbestedingsadvocaten*
Ali is een zeer gedreven en betrokken advocaat in het aanbestedingsrecht en het contractenrecht. Hij werkte ruim 8 jaar als advocaat bij De Kempnaer Advocaten en heeft veel ervaring op gedaan met het voeren van kort gedingen en andere juridische procedures. Ali heeft reeds vele seminars en incompany trainingen verzorgd. Verder is hij gastdocent aan de Hogeschool Arnhem Nijmegen (HAN), voor de opleiding 'Aanbestedingen en Inkopen'. In de loop der jaren heeft Ali diverse publicaties op zijn naam gezet. Bij Bartels Sueters Rassa Aanbestedingsadvocaten begeleidt Ali aanbestedende diensten en ondernemingen gedurende het aanbestedingstraject. Ook staat hij cliënten bij tijdens de uitvoeringsfase van een (overheids)opdracht en vertegenwoordigt hij cliënten in rechte bij aanbestedings- en uitvoeringsgeschillen. Daarnaast is Ali redactielid bij het Tijdschrift Jurisprudentie Aanbestedingsrecht (JAAN).



Mr S.F.M. (Stephan) Corvers - *Eigenaar en directeur Corvers Procurement Services B.V.*
Stephan Corvers was werkzaam in diverse senior juridische en managementfuncties (o.a. voor Digital Equipment Corporation) voor hij in 2000 Corvers Procurement Services B.V. oprichtte - een gespecialiseerd juridisch en commercieel adviesbureau op het gebied van aanbestedingen. Stephan is o.a. mede-oprichter en lid van de Raad van Advies van de NVVA en medeoprichter van het Tijdschrift Aanbestedingsrecht. Hij guest-lecturer aan de Universiteit van Leiden en lid van de Raad van Advies van het Advanced Master Programme in Law and Digital Technologies van de sectie eLaw van de Universiteit Leiden. Verder is hij extern expert van de Europese Commissie op het gebied van innovatie en aanbestedingen. Hij publiceert regelmatig op het gebied van het aanbestedingsrecht en verzorgt lezingen in nationaal en Europees verband. Vanwege zijn expertise op het gebied van ICT-aanbestedingen was Stephan Corvers als extern expert betrokken bij het parlementaire onderzoek naar ICT-projecten binnen de overheid dat in 2014 in opdracht van de Tweede Kamer werd uitgevoerd.

CORVERS
COMMERCIAL & LEGAL AFFAIRS



Mr drs C.M. (Carolien) Jobse - *Legal Procurement Consultant CHVV*
Carolien is afgestudeerd in Economie en Rechten, heeft de Grotius opleiding Informaticarecht gedaan en is Prince2 en ISPL Foundation gecertificeerd. Ze was diverse jaren werkzaam als IT-jurist bij het onafhankelijke IT-adviesbureau Mitopics, waar ze zowel kleine als grote ondernemingen en zowel leveranciers als aanbestedende diensten van juridisch advies op ICT-gebied voorzag. Carolien heeft reeds vele aanbestedingen op het gebied van ICT ondersteund. Zowel bij centrale als decentrale overheidsinstellingen, academische ziekenhuizen en publiekrechtelijke instellingen. Haar specialisatiegebieden zijn ICT, privacy en Europese aanbesteding. Carolien is onder andere co-auteur van het boek Inleiding ICT en Recht dat binnen diverse opleidingen als leerstof gehanteerd wordt.



Ir. E. (Edward) Hardam - *Consultant CHVV*
Sinds 2000 is Edward actief als zelfstandig adviseur en heeft hij als lead architect en adviseur een belangrijke bijdrage geleverd aan toonaangevende initiatieven binnen de Elektronische Overheid, zoals PKIoverheid en DigiD. Vanuit deze rol heeft hij een bijdrage geleverd aan tal van aanbestedingstrajecten voor specifieke en innovatieve ICT-objecten. Binnen de centrale overheid heeft hij ondermeer projecten uitgevoerd voor BZK, Financiën, EZ, Defensie, VWS, Justitie, de Belastingdienst en GBO. overheid. CHVV is een ICT-adviesbureau dat zich richt op het uitvoeren en begeleiden van ICT aanbestedingen, projectmanagement van implementatietrajecten en advisering over ICT-sourcing.

DE AANBESTEDINGSACADEMIE

EEN INITIATIEF VAN BARTELS SUETERS AANBESTEDINGSADVOCATUUR & CORVERS PROCUREMENT SERVICES

www.aanbestedingsacademie.nl

Contactgegevens:

Julianaplein 21, 5211 BB 's-Hertogenbosch

Tel. 073 - 612 5219

Fax. 073 - 614 7620

E-mail: info@aanbestedingsacademie.nl