

EPIKOUROS CONSULTING COMPANY

Tenderanalyse: Stichting RINIS

ICT Managed Workplace

Deze analyse is gebaseerd op de gepubliceerde aanbestedingsdocumenten (TenderNed) en openbare bronnen. Je ontvangt dit omdat je reageerde op Tender van de Week.

Wie is de opdrachtgever?

RINIS is het Routerings Instituut (Inter)Nationale Informatiestromen: de stichting die de dataknooppunten beheert waar gemeenten, UWV en SVB dagelijks op leunen. SUWI-berichten tussen instanties, BRP-koppelingen voor adresverificatie, DigiD-authenticatie voor burgerportalen: het loopt allemaal door hun infrastructuur. Geen eindgebruikersorganisatie, maar een facilitair dataplatform voor de gehele keten van werk en inkomen.

De organisatie zelf is compact: zo'n 75 medewerkers verdeeld over twee locaties. Maar de verantwoordelijkheid is dat niet. Als RINIS faalt, merken miljoenen Nederlanders het dezelfde dag. Die spanning, kleine organisatie met een kritieke functie, verklaart veel van wat je in de tenderdocumenten tegenkomt.

Wat willen ze?

Managed werkplekdienstverlening voor 75 werkplekken, volledig Apple. MacBooks en iPhones, beheerd via Jamf Pro en Microsoft 365. Dat is zeldzaam in de publieke sector, waar Windows en Intune de standaard zijn. RINIS heeft bewust voor Apple gekozen en zoekt een leverancier die dat kan beheren zonder het te willen verbouwen naar wat de leverancier beter kent.

Het contract loopt vier jaar met vier keer een jaar verlenging, maximaal acht jaar. De transitie moet plaatsvinden tussen 1 april en 1 mei 2026. Een maand voor volledige overname van MDM, licenties, servicedesk en kennisoverdracht. Dat is krap voor een omgeving die je niet kent, van een leverancier die geen belang heeft bij een soepele overdracht.

RINIS vraagt expliciet om een "critical friend": een leverancier die meedenkt, terugduwt, en hen scherp houdt op keuzes. Niet alleen uitvoeren wat gevraagd wordt, maar adviseren wat zou moeten worden gevraagd. De aanbestedingsleidraad noemt dit letterlijk als onderdeel van de gewenste samenwerking.

Wat zit er onder de oppervlakte?

De aanbestedingsdocumenten bevatten signalen die niet in de samenvatting staan. Drie elementen vallen op.

1. De taal van de aanleiding

De aanbestedingsleidraad spreekt over "optimaliseren" en "structureel borgen" van de dienstverlening. Dat is geen neutrale taal. Je optimaliseert iets dat niet optimaal is. Je borgt iets structureel dat nu kennelijk niet structureel geborgd is. Dit suggereert ontevredenheid met de huidige situatie: niet per se met de leverancier, maar met de uitkomsten. De vraag is of een nieuwe leverancier dat kan oplossen, of dat het probleem dieper zit.

2. De spanning tussen adviesrol en transitietijd

RINIS wil een critical friend, maar geeft die vriend precies een maand om de omgeving te leren kennen voordat het contract ingaat. Kritisch partnerschap vraagt vertrouwen, en vertrouwen vraagt tijd. In de gunningscriteria telt Dienstverlening 30 van de 70 kwalitatieve punten: de adviesrol wordt dus zwaar gewogen. Maar de transitieplanning suggereert dat operationele continuïteit voorrang krijgt. Die twee kunnen botsen.

3. De stilte in de Nota van Inlichtingen

Een vraag gesteld. Over duurzaamheidscertificering. Bij een tender met Apple-beheer, zware compliance-eisen, een adviesrol en een krappe transitie zou je tientallen vragen verwachten. De stilte kan twee dingen betekenen. Optie een: de markt kijkt niet, omdat Apple-beheer in de publieke sector een niche is waar de meeste MSP's niet in zitten. Optie twee: de usual suspects weten al genoeg om niet te hoeven vragen. Voor een nieuwkomer is dat relevante informatie.

De drie vragen beantwoord

1. Hoe beoordeelt RINIS de "critical friend"-rol, en hoe rijm je dat met vier weken transitie?

De adviesrol wordt beoordeeld onder Dienstverlening (30 punten). Inschrijvers moeten beschrijven hoe ze proactief meedenken en waar ze grenzen stellen. Maar de transitieplanning is onverbiddelijk: 1 april tot 1 mei. In die maand moet je MDM overnemen, licenties migreren, servicedesk inrichten, en kennisoverdracht afronden. Dat is geen periode waarin je kritische vragen stelt, dat is overleven. De vraag is wat er gebeurt als de transitie uitloopt. Gaat RINIS dan schuiven, of houdt de deadline? De tenderdocumenten geven daar geen antwoord op.

2. Welke referentie-eisen stelt RINIS voor Apple-beheer, en hoeveel partijen kunnen die leveren?

RINIS vraagt twee kerncompetenties. KC1 betreft Apple-werkplekbeheer en MDM-expertise, specifiek Jamf Pro. KC2 betreft integrale werkplekdienstverlening met de bijbehorende servicedesk. De referentie-eisen specificeren minimale omvang en looptijd, maar de exacte drempels maken het verschil tussen vijf potentiële inschrijvers en vijftien. De markt voor Apple-beheer met Jamf Pro in de publieke sector is klein. De meeste MSP's zijn ingericht op Windows en Intune. Tel daar de compliance-eisen bij op (ISO 9001, ISO 27001, BIO BBN2) en het aantal partijen dat kan inschrijven wordt beperkt.

3. Een vraag in de NvI: kijkt de markt niet, of weten de usual suspects al genoeg?

Waarschijnlijk een combinatie. Apple-beheer in de publieke sector is een niche binnen een niche. Partijen die hier niet in zitten, kijken niet eens naar deze tender: de investering om Apple-expertise op te bouwen voor 75 werkplekken is niet rendabel. Partijen die er wel in zitten, kennen het speelveld en hebben mogelijk al contact met RINIS gehad via eerdere trajecten of informele kanalen. De stilte is geen desinteresse, het is een kleine markt waar iedereen elkaar kent. Voor een nieuwkomer betekent dit dat je niet alleen op kwaliteit concurreert, maar ook op bekendheid bij de opdrachtgever.

Voor wie is deze tender interessant?

MSP's die:

- Aantoonbare ervaring hebben met Apple-beheer en Jamf Pro in een zakelijke omgeving
- Het compliance-apparaat (ISO 27001, BIO) al op orde hebben, niet gaan opbouwen
- Kunnen opereren in een adviserende rol zonder de opdrachtgever te overvleugelen
- Ervaring hebben met kritieke infrastructuur of dataplatformen
- Klein genoeg zijn om 75 werkplekken serieus te nemen, groot genoeg om de compliance te dragen

De winnende propositie is niet de laagste prijs: prijs telt maar 30 van de 100 punten. Het is de partij die kan aantonen dat ze Apple-omgevingen begrijpen, die de compliance-last als vanzelfsprekend zien, en die geloofwaardig kunnen maken dat ze een kritische sparringpartner willen zijn in plaats van alleen een uitvoerder.

En nu?

Deze analyse vertelt je wat de opdrachtgever wil en waar de spanning zit. Wat hij niet vertelt: of jij daar bij past.

Dat hangt af van je track record, je capaciteit, je positionering, je prijsstelling. En van de vraag of je bereid bent om de volle inschrijvingslast te dragen voor deze opdracht.

Wil je weten of deze tender bij jou past? Dan maken we een Tender DNA: jouw profiel naast deze opdracht, met een concrete inschatting van je kansen en een positioneringsadvies.

Stuur een bericht, dan plannen we een kort gesprek.

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company
Nafplio (Argolidas) | Griekenland
(+316) 2413 0803 | (+30) 69408 18236
www.epikouros.biz | martin@epikouros.biz
Chamber of Commerce in Nafplio 159976113000