

TENDER VAN DE WEEK

Tenderanalyse

Gemeente Bodegraven-Reeuwijk

Datadistributie- en integratiesoftware

Analysedatum: februari 2026

Inschrijvingsdeadline: 23 april 2026

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company

SECTIE 1

Opening en context

Je ontvangt dit omdat je reageerde op Tender van de Week. Elke week neem ik een openbare aanbesteding apart die relevant is voor IT-dienstverleners, en deze week is dat de vervanging van het complete integratieplatform van Gemeente Bodegraven-Reeuwijk.

Bodegraven-Reeuwijk is een gemeente van 35.000 inwoners in het Groene Hart die de afgelopen jaren een consequente cloudstrategie heeft gevolgd. Applicatielandschap vrijwel volledig SaaS, zaaksysteem in de cloud, IT-ondersteuning grotendeels uitbesteed. Wat ze nu willen is de laatste grote bouwsteen vervangen: het integratieplatform dat al hun applicaties met elkaar en met de landelijke basisregistraties verbindt. De huidige oplossing is iConnect van PinkRoccade Local Government, en die willen ze kwijt.

Deze analyse vertelt je wat de opdrachtgever zoekt, waar de spanning zit, en voor welk type bedrijf dit interessant is. Wat hij niet vertelt: of het bij jou past. Dat hangt af van je referenties, je certificeringen en je positionering ten opzichte van de concurrentie.

Wat willen ze

De gemeente zoekt een partij die een SaaS-platform levert voor drie functies: datadistributie met gegevensmagazijnen voor personen, adressen, gebouwen en bedrijven; ESB- en brokerfuncties voor het orkestreren, routeren en transformeren van berichten tussen applicaties; en een API-gateway die de stap naar Common Ground-conforme gegevensuitwisseling mogelijk maakt. Het platform vervangt de complete iConnect-omgeving en moet alle bestaande koppelingen overnemen, inclusief de verbindingen met de landelijke voorzieningen: BRP, Handelsregister, BAG en het Gemeentelijk Gegevensknooppunt.

Dertien jaar. Dat is geen leverancierscontract, dat is een huwelijk. De overeenkomst loopt vijf jaar, met acht optionele verlengingen van telkens een jaar. De gemeente benoemt dat ook zo: ze zoeken een langdurig partnership, geen transactionele leveranciersrelatie. De implementatie moet uiterlijk 30 november 2026 afgerond zijn, wat betekent dat de nieuwe leverancier vanaf 1 juli vijf maanden heeft om alle koppelingen te migreren, twee proefmigraties uit te voeren, het team op te leiden en het platform operationeel te krijgen.

Het eisenpakket is stevig maar niet onredelijk. ISO 27001 verplicht, zowel voor de inschrijver als voor rekencentra van derden. Minimaal een referentie van een vergelijkbare opdracht bij een gemeente of samenwerkingsverband, niet ouder dan drie jaar, met datadistributie en integratie op basis van StUF-standaarden. De verzekeringseisen zijn fors: 1.250.000 euro per gebeurtenis en 2.500.000 euro per jaar voor bedrijfsaansprakelijkheid, plus 400.000 euro per gebeurtenis voor beroepsrisico. Dat sluit kleine partijen niet per definitie uit, maar het vraagt wel om een volwassen verzekeringsportefeuille.

Waar het interessant wordt is de gunning. Slechts 25 van de 100 punten gaan naar prijs. De overige 75 punten zijn kwaliteit, verdeeld over zes componenten: een concept-implementatieplan (15 punten), een uitwerking over Common Ground (20 punten, het zwaarste criterium), integratiebeheer (10 punten), een kansendossier (10 punten), en twee live demonstraties van elk 10 punten. Die demonstraties gaan over concreet technisch werk: de ene over het vertalen van BRP API-berichten naar StUF-BG voor applicaties die de nieuwe standaard nog niet ondersteunen, de andere over het afhandelen van fouten in koppelingen. Dit is geen tender die je wint met een glossy brochure.

De gunningsverhouding 25/75 is een signaal op zich: de gemeente wil de beste oplossing, niet de goedkoopste.

Wat zit er onder de oppervlakte

De PinkRoccade-paradox

Het opvallendste aan deze aanbesteding is niet wat de gemeente vervangt, maar wat ze niet vervangt. PinkRoccade wordt als integratieleverancier de deur uitgedaan, maar het complete applicatielandschap van Bodegraven-Reeuwijk is PinkRoccade: iBurgerzaken levert persoonsgegevens aan, iObjecten beheert de BAG-data, iSamenleving verzorgt het sociaal domein, CiVision handelt samenlevingszaken af. De nieuwe integratieleverancier gaat dus PinkRoccade-applicaties met elkaar verbinden, met PinkRoccade als databron aan de ene kant en PinkRoccade als afnemer aan de andere kant, terwijl PinkRoccade zelf geen partij meer is in het midden.

Dat klinkt als een schone breuk, maar in de praktijk zit de kennis over de specifieke StUF-implementaties van die PinkRoccade-producten bij de partij die je vervangt. En de bereidheid van die partij om mee te werken aan een soepele migratie is niet vanzelfsprekend, want je neemt ze iets af.

De autonomie-ambitie versus de realiteit

De gemeente wil nadrukkelijk zelf integraties gaan beheren, uitbreiden en aanpassen. Dat staat letterlijk in de stukken en het is een apart gunningscriterium van 10 punten. Tegelijk heeft de gemeente circa 0,6 fte beschikbaar voor functioneel beheer. Dat is minder dan drie dagen per week voor een platform dat tientallen koppelingen onderhoudt, StUF-naar-API-translatie verzorgt, en de ruggengraat vormt van de gemeentelijke gegevenshuishouding.

De spanning is niet of de gemeente dat wil — want dat wil ze oprecht, de hele aanbesteding ademt bevrijding uit vendor lock-in. De spanning is of het integratieplatform die kloof kan overbruggen met gebruiksvriendelijkheid, of dat de gemeente uiteindelijk toch weer afhankelijk wordt van de leverancier voor elke serieuze wijziging. Wie dat eerlijk adresseert in de inschrijving scoort hoger dan wie de 0,6 fte als gegeven accepteert zonder de consequenties te benoemen.

De Common Ground-beloofte

Common Ground weegt met 20 punten het zwaarst van alle kwaliteitscriteria. De gemeente vraagt om open source, open standaarden, platformonafhankelijkheid, transparante documentatie en concrete Haven-principes. Dat is een volwassen wensenlijst die verder gaat dan wat de meeste gemeenten vragen — en dat is precies het punt: hoeveel leveranciers kunnen op dit moment een werkend Common Ground-conform integratieplatform demonstreren dat tegelijkertijd alle bestaande StUF-koppelingen ondersteunt? De

hybride eis, waarbij zowel StUF als API's parallel worden ondersteund via adapters, is technisch haalbaar maar beperkt het aantal serieuze kandidaten tot een handvol.

Scenario-analyse: wat wil de gemeente werkelijk?

Scenario 1: Echte vervanging (hoge waarschijnlijkheid). De signalen wijzen overwegend in deze richting. De expliciete vermelding van PinkRoccade als te vervangen partij, de zware nadruk op Common Ground en open standaarden als tegenwicht tegen vendor lock-in, en de autonomie-ambitie die suggereert dat de gemeente zich opgesloten heeft gevoeld. De wachtkamerconstructie bevestigt dat ze serieus voorsorteren op een langdurige nieuwe relatie.

Scenario 2: Prijsdruk zetten op de markt (lage waarschijnlijkheid). Het prijsplafond van 2.400.000 euro over dertien jaar is niet buitensporig hoog, maar de ondergrens van 1.000.000 euro is aan de krappe kant. De inspanning die ze in de aanbesteding steken — zes kwaliteitscomponenten, twee live demonstraties, een gedetailleerd programma van eisen met 128 items — past niet bij een gemeente die alleen de temperatuur meet.

Scenario 3: PinkRoccade via de achterdeur (gemiddelde waarschijnlijkheid). PinkRoccade kent het applicatielandschap als geen ander en zou kunnen inschrijven met een doorontwikkeld of vervangend product. Maar PinkRoccade's kennis van hun eigen applicatie-interfaces is bij de migratie een voordeel dat moeilijk te evenaren is, en beoordelaars beoordelen op kwaliteit, niet op sentiment.

De hele aanbesteding ademt bevrijding uit vendor lock-in. De spanning is of het integratieplatform die kloof kan overbruggen met gebruiksvriendelijkheid.

De drie kamervragen beantwoord

Hoe sterk is de positie van PinkRoccade als hun applicaties aan beide kanten van elke koppeling staan?

Sterker dan de aanbestedingsstukken suggereren. De gemeente vervangt de integratielaag maar niet de applicaties die erop aangesloten zijn. PinkRoccade-producten zijn zowel de bron als de afnemer van vrijwel elke datastroom die door het integratieplatform loopt. De nieuwe leverancier is afhankelijk van PinkRoccade's bereidheid om mee te werken aan de migratie, van de kwaliteit van hun StUF-implementaties, en van de stabiliteit van interfaces die PinkRoccade kan wijzigen bij updates van hun eigen producten. PinkRoccade zelf zou kunnen inschrijven met het voordeel van volledige interfacekennis, maar loopt het risico dat de gemeente een PinkRoccade-inschrijving extra kritisch bekijkt op Common Ground-compliance, juist omdat ze weg willen van die afhankelijkheid.

Past een jaarlijks licentiebudget van 73.000 tot 173.000 euro bij de ambitie?

Het is krap maar niet onmogelijk, en het verschil zit in het verdienmodel. De licentiebandbreedte over dertien jaar loopt van 950.000 tot 2.250.000 euro, wat neerkomt op 73.000 tot 173.000 euro per jaar. Voor een volwaardig SaaS-integratieplatform met doorontwikkeling richting Common Ground, hybride StUF/API-ondersteuning en een compleet SLA is de onderkant van die bandbreedte zeer scherp. Leveranciers die een schaalbaar platform aanbieden aan meerdere gemeenten kunnen dit rendabel maken; wie maatwerk moet leveren voor Bodegraven-Reeuwijk alleen, rekent zichzelf arm aan de onderkant.

Wat betekent vijf maanden implementatietijd bij 0,6 fte beschikbaarheid?

Het is het grootste operationele risico van deze tender, en tegelijk het criterium waar je je het sterkst kunt onderscheiden. Vijf maanden voor een volledige platformmigratie is haalbaar als de leverancier een bewezen migratieaanpak heeft en het platform grotendeels configureerbaar is. Maar de beschikbaarheid van 0,6 fte aan opdrachtgeverzijde betekent dat de gemeente minder dan drie dagen per week kan investeren in acceptatie, testen en afstemming. De stukken benoemen expliciet dat de gemeente een voortrekkersrol verwacht van de leverancier en zelf "graag ontzorgd" wil worden. Wie dat realistisch plant in het concept-implementatieplan scoort hoog; wie de 0,6 fte als gegeven accepteert zonder de consequenties te benoemen, mist het punt.

Wat het je kost en wat het je oplevert

De totale inschrijfsom omvat alle kosten over de potentiële looptijd van dertien jaar plus de implementatiekosten. De bandbreedte loopt van 1.200.000 euro (25 prijspunten) tot 2.800.000 euro (0 prijspunten), met een lineaire berekening daartussen. Per 64.000 euro stijging verlies je een punt op prijs. Het verschil tussen een scherpe en een ruime inschrijving bedraagt maximaal 25 punten, terwijl je op kwaliteit 75 punten kunt verdienen.

De jaarlijkse licentieomzet voor de winnende partij ligt tussen de 73.000 en 173.000 euro per jaar gedurende vijf tot dertien jaar, plus eenmalige implementatie-inkomsten van 50.000 tot 150.000 euro en eventuele meerwerkopdrachten uit het kansendossier. Over de minimale looptijd van vijf jaar is de totale contractwaarde 415.000 tot 1.015.000 euro; over dertien jaar 999.000 tot 2.399.000 euro. Geen spectaculaire omzet, maar voor een gespecialiseerde leverancier met een schaalbaar platform is het een stabiele inkomstenstroom — en een referentie die bij toekomstige gemeentelijke tenders direct inzetbaar is. Die referentiewaarde kan de contractwaarde overtreffen.

De contractuele machtsverhoudingen zijn evenwichtig maar niet zonder risico. De opdrachtgever kan eenzijdig verlengen met telkens een jaar; de opdrachtnemer kan pas na vijf jaar opzeggen met achttien maanden opzegtermijn. De GIBIT 2023 vormt de basis. De wachtkamerconstructie betekent dat de nummer twee op afroep beschikbaar moet zijn als de winnende partij voortijdig afhaakt. Dat is een beperkte maar reële verplichting die je moet meewegen in je beslissing om wel of niet in te schrijven.

Drie risico's om rekening mee te houden: de implementatietermijn van vijf maanden in combinatie met beperkte opdrachtgevercapaciteit is het grootste operationele risico; de afhankelijkheid van PinkRoccade-applicaties aan beide zijden maakt de migratie technisch onvoorspelbaar; en de scherpe onderkant van het prijsplafond beperkt de ruimte voor partijen die veel maatwerk moeten leveren. Twee kansen: de markt is klein, vermoedelijk vijf tot tien serieuze kandidaten, wat de winkans per inschrijver aanzienlijk vergroot; en een contract van potentieel dertien jaar bij een gemeente die expliciet partnership zoekt levert een referentie op die elke volgende tender makkelijker maakt.

Die rekensom dicteert de strategie: wie op kwaliteit hoog scoort kan een gezonde marge handhaven zonder op prijs geconcentreerd te worden.

Voor wie is deze tender interessant

Dit is een tender voor gespecialiseerde integratieplatform-leveranciers die ervaring hebben met het gemeentelijke domein. Je hebt een SaaS-platform nodig dat datadistributie, ESB-functionaliiteit en API-gateway combineert, en dat platform moet al operationeel draaien bij minimaal een gemeente met StUF-koppelingen. ISO 27001 is een harde eis, net als de verzekeringsdekking. Wie dat profiel heeft en daarnaast concrete Common Ground-credentials kan tonen — met name open source-bijdragen, API-first architectuur en platformonafhankelijkheid — zit in een sterke uitgangspositie.

Dit is geen tender voor generalistische IT-dienstverleners die werkplekbeheer of cloud-infrastructuur als kernactiviteit hebben, tenzij zij een gespecialiseerde integratieoplossing in hun portfolio hebben of via een combinatie of onderaanneming kunnen inschrijven. De referentie-eis is specifiek: datadistributie en integratie bij een gemeente, op basis van StUF, met magazijnen voor personen, adressen, gebouwen en bedrijven. Wie die ervaring niet heeft, valt af voordat de inhoud beoordeeld wordt.

De concurrentiepositie in deze markt: MSoftware (MSP Integratie Suite) heeft sterke Common Ground-credentials en meerdere gemeentelijke referenties. MSb Groep levert integratieoplossingen aan gemeenten met StUF- en API-ervaring. PinkRocade zelf zou kunnen inschrijven vanuit hun interfacekennis. Het speelveld is smal.

Wat deze analyse wel en niet vertelt

Deze analyse vertelt je wat de opdrachtgever zoekt, waar de spanning zit tussen ambitie en realiteit, en voor welk type organisatie dit kansrijk is. Wat hij niet vertelt: of jij daarbij past. Dat hangt af van je ervaring in het gemeentelijk domein, je certificeringen, en de vraag of je platform deze opdracht aankan zonder dat de marge eraan gaat.

Stuur deze analyse gerust door naar iemand die hier iets mee kan.

De eerste vragenronde sluit op 11 maart. De inschrijvingsdeadline is 23 april. De partijen die hier gaan inschrijven zijn nu aan het rekenen — niet volgende maand — want dit is een tender met vier schriftelijke uitwerkingen, twee live demonstraties en een prijsopstelling die je niet in een paar avonden in elkaar draait. En bij een tender die voor 75 procent op kwaliteit wordt gegund, bepaalt je voorbereiding of je wint, niet je prijs.

Denk je dat deze tender bij je past, of zit je zelf met een aanbesteding waar je grip op wilt krijgen? Stuur me een mail of een bericht. We bellen een kwartier, en als het ergens naartoe kan leiden stuur ik je een

vragenlijst waarmee je je profiel opbouwt: ervaring, referenties, certificeringen, capaciteit. Dat profiel leg ik naast de tender, en je krijgt een eerlijke analyse terug met een go of een no-go. Geen verrassingen na weken werk.

Martin van Leeuwen

Epikouros Consulting Company

Nafplio (Argolidas) | Griekenland
(+316) 2413 0803 | (+30) 69408 18236
epikouros.biz | martin@epikouros.biz

Deze analyse is geen juridisch advies en geen vervanging voor eigen due diligence. Bij twijfel over juridische of procedurele stappen: raadpleeg een aanbestedingsadvocaat.