

Werkconferentie d.d. 9 oktober 2018.

Onderwerp: Hoe gaan we om met onze ICT leverancier?

De oogst van de workshop (met dank voor alle input van de deelnemers aan deze workshop)

Inhoud

Samen belang bespreken tussen gemeenten en VNG KING(long term commitment is ook voor leverancier van belang)

Strategische doelen delen met leveranciers (ontwikkeling en betere software is in beide belang)

Leverancier uitdagen te ontwikkelen en te ontplooien

Samen commitment voor langere tijd (gemeenten onderling maar ook met leveranciers)

Geld

Hard onderhandelen

Niet upfront akkoord gaan met prijsverhogingen

Het gesprek voeren over prijsverlagingen bij langdurige contracten

Openheid onderling: gemeenten moeten meer met elkaar praten. Ook over wat er betaald wordt.

Contract

Let op de verschillende voorwaarden. Probeer GIBIT leidend te laten zijn dan wel de inkoopvoorwaarden van je eigen gemeente.

Geheimhouding niet accepteren: het is publiekelijk geld dus per definitie openbaar

Up front afspreken waar voor betaald wordt om verassingen achteraf te voorkomen.

Ook tarieven van consultancy betrekken in de ovk

Koppelverkoop aan de orde stellen, bespreekbaar maken en ook aangeven dat dit niet de bedoeling kan zijn

Contract beheren en leveranciersmanagement instellen en aanstellen.

Koersen op heldere tarieven en heldere prijzen.

Let op aanbestedingsaspecten en zet dit ook in richting leverancier. Betrek inkoop.

Begin op tijd.

Omgang met leverancier

Hou het zakelijk

Voorkom smeren en verteren (productdagen prima, etentjes niet, bbq ook niet)

Integriteit is belangrijk!.

Last but not least: Wees niet bang!!

Laat je niet intimideren door uitspraken:

wij zijn amerikaans bedrijf en kunnen niet anders,

dit zijn nou eenmaal de prijsverhogingen in de ict branch,

Je moet nu tekenen want de datum van het contract expireert.

Neem de tijd voor een goed contract. Breek rustig de onderhandelingen af en laat de spanning maar even oplopen

Harm Brink

Directeur SSC Leeuwarden.

10-10-2018.