

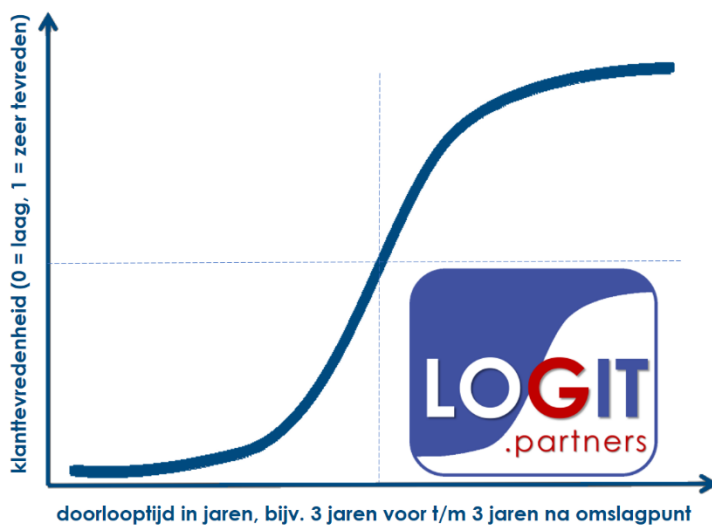
# over LOGIT.partners

**LOGIT.partners** is een adviesbureau dat zich richt op de marktwerking rond gemeentelijke IT. **LOGIT** staat voor **L**everanciersmanagement & **O**prachtgeverschap **G**emeentelijke **I**T; een partnernetwerk van adviseurs voor wie de gemeentelijke IT en de daarbij horende marktwerking geen geheimen kent.

**LOGIT** is gespecialiseerd in alle management aspecten betreffende de relatie van gemeenten met hun IT leveranciers. Van aanbesteding tot contractbeheer en van geschilpreventie tot conflictbeheersing is **LOGIT** de partner die gemeenten verder helpt. Samen geven we krachtadig invulling aan het gemeentelijk leveranciersmanagement en de best passende keuzes qua opdrachtgeverschap.

$$\text{logit}(p) = \log\left(\frac{p}{1-p}\right) = \log(p) - \log(1-p) = -\log\left(\frac{1}{p} - 1\right)$$

**logit** is ook een statistische kansberekening functie die in 1944 werd geïntroduceerd door de Amerikaanse wetenschapper **Joseph Berkson** (1899-1982) die was verbonden aan de vermaarde Mayo clinic te Rochester (Minnesota). Deze logit formule levert de logistische S curve op met op de Y-as de waarden 0 tot 1 en op de x-as de waarden van bijvoorbeeld -4 tot +4 of -9 tot +9.



Die curve vinden we terug in het logo van **LOGIT**, dat ook doet denken aan de goed bewaakte Nederlandse kustlijn.

**LOGIT.partners** stelt zich ten doel dat deze curve op termijn via krachtadig leveranciersmanagement en opdrachtgeverschap de ontwikkeling van tevredenheid bij gemeenten over hun IT leveranciers gaat weergeven.

## Leveranciersmanagement & Opdrachtgeverschap

Leveranciersmanagement en opdrachtgeverschap zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. In menig sector wordt geen onderscheid gemaakt tussen deze begrippen. Op het gebied van gemeentelijke IT maken we wel onderscheid. Opdrachtgeverschap heeft voor velen een meer collectieve lading, waar leveranciersmanagement vooral wordt gezien als het domein van de individuele relatie.

Die collectiviteit wordt georganiseerd door de VNG en deels ook door de centrale overheid. Initiatieven als GEMMA, StUF en MijnOverheid zijn voorbeelden van collectief opdrachtgeverschap. Aanbestedingen, onderhandelingen en geschilpreventie zijn daarentegen voorbeelden van individueel leveranciersmanagement. Naast de collectieve component heeft opdrachtgeverschap ook een lokale lading. Hoe gaan we om met onze rol als opdrachtgever, hoe vullen we dat in?

## Gemeentelijke IT

IT is een wereldwijd fenomeen. Computers, besturingssystemen en de Office software van Microsoft zijn overal hetzelfde. Dat is een wereldmarkt waarop Nederlandse gemeenten geen invloed hebben. Die markt wordt geregeerd door leveranciers als Apple, Microsoft en Google, waarbij de klanten wereldwijd gezamenlijk een informele machtsfactor vormen. Lokale krachtenbundeling via collectieve opdrachtgeverschap initiatieven speelt hier nauwelijks een rol.

Op lokaal niveau hebben gemeenten echter ook software nodig voor zaakgericht werken, sociale zaken, burgerzaken, vergunningen en belastingen. Die software wordt geleverd door lokale leveranciers als Centric en Pinkroccade, maar ook door bijvoorbeeld SIM groep, BCT, Roxit en GouwIT. Binnen die domeinen zien we dat het collectief opdrachtgeverschap van bijvoorbeeld VNG/KING veel invloed heeft op de markt. Leveranciersmanagement blijft echter ook hier een individuele aangelegenheid, waarbij elke afzonderlijke gemeente haar eigen beleid beter tot zijn recht kan laten komen in de relatie met de lokale leveranciers dan met wereldspelers. Dat vereist kennis en ervaring bij de gemeenten.

## Partners

De mensen achter LOGIT.partners zijn gepokt en gemazeld op het gebied van gemeentelijke IT. Zij zijn op de hoogte van alle initiatieven op het gebied van collectief opdrachtgeverschap en begrijpen de achtergronden van ontwikkelingen als GIBIT en de GEMMA softwarecatalogus. Daarnaast zijn zij zeer bedreven in alle aspecten van leveranciersmanagement. Van aanbesteding tot contract en van private cloud tot pricing modellen. Zij weten wat als marktconform mag worden beschouwd en kunnen de juridische positie van een gemeente tijdens geschilpreventie en conflict management goed inschatten. Dat maakt de mensen achter LOGIT voor gemeenten tot de partners bij uitstek. Partners omdat zij handelen vanuit gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het gemeentelijk leveranciersmanagement.



Op hen kunt u bouwen en vertrouwen.

## Wat levert LOGIT.partners?

Wij leveren versterking van uw leveranciersmanagement en opdrachtgeverschap.

- Deels via taken die wij voor u en namens u uitvoeren.
- Deels via begeleiding en opleiding van uw organisatie.
- Alles op maat van uw organisatie en met passie voor uw bedrijfsvoering.

Dat doen we vanuit de visie dat de marktwerking en het potentieel bij leveranciers steeds beter kan worden benut.

- **Wij nemen u mee in de “geheimen” van marktwerking.** Wat is er zoal beschikbaar, hoe is dat stand gekomen, welke leveranciers spelen daar op welke wijze op in, op welke gebieden kan de concurrentie worden benut, hoe kun je met anderen samenwerken binnen de dynamiek van marktwerking, welke standaardisatie en waarom?
- **Wij laten de markt voor u werken.** Bijvoorbeeld door een goede balans tussen keiharde eisen en zachtere wensen zodat u uit meer dan een of twee leveranciers kunt kiezen en kunt beoordelen welke van die leveranciers het best bij u past. Maar ook door uw voordeel te halen uit de concurrentie tussen leveranciers.
- **Wij versterken uw onderhandelingspositie.** Waar zijn leveranciers gevoelig voor, waar staat uw organisatie minder sterk, welke onderhandelingsstrategie past daarbij, wie voert welke taken uit en wie neemt welke rol voor zijn/haar rekening, welk onderhandelingsresultaat is vereist en waar zit ruimte voor onderhandeling?
- **Wij versterken uw juridische positie.** Dankzij standaard voorwaarden als ARBIT en GIBIT hoeft u het wiel niet opnieuw uit te vinden, maar u moet nog wel keuzes blijven maken. Als u daarover al nadenkt in de aanbestedingsfase, kunt u leveranciers een stap voor zijn bij het opmaken van contracten. Bijvoorbeeld met fatale termijnen, de projectorganisatie, acceptatie procedures en het stapsgewijs afhandelen van verschillen van inzicht met de gekozen leverancier.

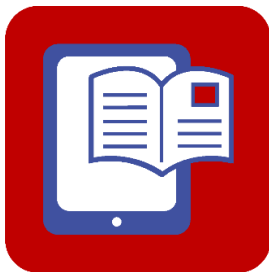


- **Wij helpen u bij het voorkomen en oplossen van geschillen.** Als u met de leverancier van mening verschilt hoeft u echt niet meteen naar de rechter of het arbitrage instituut te stappen. Maar u moet er wel rekening mee houden dat u er samen niet uit komt. Dat stelt eisen aan uw aanpak van het geschil. Welke ruimte heeft de leverancier, welke ruimte heeft uw organisatie, wat zijn de do's en don'ts, wanneer is de grens bereikt, hoe ga je dan verder?
- **Wij staan u bij tijdens conflictafhandeling.** Wij spreken de taal van juristen, inkopers, informatiemanagers en applicatiebeheerders. Wij zorgen voor een goede samenwerking tussen deze vakmensen die samen uw belang verdedigen. Met ruime kennis en ervaring als ICT arbiter zorgen wij dat u goed beslagen ten ijs komt.

## Historie LOGIT.partners

LOGIT.partners is opgericht door Harrie Gooskens die jarenlang leiding heeft gegeven aan Nederlandse softwarebedrijven. Altijd softwarebedrijven die actief waren in de markt voor Nederlandse gemeenten. Hij stond in de jaren '80 aan de wieg van L+T Informatica als architect van het Gemeentelijk InformatieModel (GIM).

Sinds 2011 werkt hij niet meer als softwareleverancier, maar als adviseur die zijn kennis en ervaring voortaan inzet aan de andere kant van de onderhandelingstafel. In de afgelopen jaren hebben al diverse gemeenten geprofiteerd van zijn inzichten in marktwerking, leveranciersmanagement en opdrachtgeverschap.



In 2016 publiceerde hij "de Gijzeling" waarin hij de status quo in de gemeentelijke softwaremarkt verklaart via een Porter analyse en op basis van die inzichten tot concrete aanbevelingen komt. Onder andere versterking van het gemeentelijk leveranciersmanagement en opdrachtgeverschap, alsmede een data gerichte strategie op basis van versterkte basisregistraties met bijbehorende voorzieningen.

Naast de werkzaamheden voor zijn adviesbureau is hij tevens werkzaam als arbiter voor de stichting geschillenoplossing automatisering (SGOA). Ook die kennis en ervaring komen goed van pas binnen zijn adviespraktijk. Zijn brede ervaring en zijn inlevend vermogen maken hem tot een prettige gesprekspartner. Een verbinder tussen bestuurders, business managers, informatie managers, applicatiebeheerders, inkopers en juristen.

