

## Case Sanoma | RFI/RFP-traject aanbesteding WAN-netwerk

### ‘Een RFI/RFP-traject laat ruimte over voor creativiteit’

**Sanoma is het sterkste mediabedrijf van Nederland. Een multimediaal bedrijf met televisiezenders, events, customer media, e-commerce, sites en apps. Sanoma creëert creatieve content en perfect passende oplossingen voor lezers en kijkers. Voor het WAN-netwerk zochten zij ook dé perfecte oplossing.**

Consultant Wopke Weening: “Omdat de netwerkbranche zo in beweging is, hadden zij advies nodig rondom het WAN-aanbestedingstraject. Welke oplossing past nu het beste bij een organisatie als Sanoma? En hoe vertaal je dat naar een aanbesteding?” Om de vraagstelling te trechteren adviseerde Wopke Sanoma een RFI/RFP-traject. “In zo’n Request for Information en Request for Proposal laat je veel ruimte over voor creativiteit. Heel interessant voor zo’n internationaal mediabedrijf dat vestigingen heeft in Finland, Zweden, Polen, Nederland en België.”

### Uitdagende marktpositie speelde belangrijke rol

De uitdagende marktpositie van Sanoma speelde een belangrijke rol. Wopke: “Er moest gesneden worden in het telecombudget. Het is dan moeilijk om garanties te geven aan leveranciers voor een aanbesteding van vijf, drie of zelfs twee jaar. Er kunnen onderdelen van het bedrijf verkocht of aangekocht worden, vestigingen kunnen bij elkaar ingetrokken zijn. De zekerheid van Sanoma is die onzekerheid. Dat vraagt flexibiliteit van partijen.”



### Twee scenario's voor Request for Information

Met het team werden de commerciële en functionele eisen opgesteld waaraan het WAN-netwerk moest voldoen. Dat leverde twee scenario's op. Het eerste was een gemanagede IP/VPN-oplossing. Het tweede scenario betrof een oplossing waarbij Sanoma alleen de verbindingen inkocht en zelf de IP-laag ging beheren. De beide scenario's werden verwerkt in de RFI en aan de markt aangeboden.

Wopke: “Het mooie van een RFI-fase: met wat voor creatieve oplossing komt een partij? Hoe denkt een partij mee? Hoe verplaatsen zij zich in de klant? Daar kwamen interessante antwoorden uit. Vooruitstrevend versus traditioneel. Slim en doordacht versus simpel en standaard. Het tweede scenario bleek de winnaar. Een redelijke traditionele oplossing, maar dit zou het snelste geïmplementeerd kunnen worden en ook kosten kunnen besparen. Dat laatste gaf de doorslag voor Sanoma. Een shortlist van partijen bleef over voor de RFP.”

## ‘Request for Proposal moet zorgen voor bindende aanbieding’

Wopke: “We combineerden de informatie uit de RFI van de partijen op de shortlist met de wensen van Sanoma. Dat resulteerde in de RFP die moest zorgen voor een bindende aanbieding. Daarin stonden technische eisen zoals beschikbaarheid, bandbreedte en *quality of service*. Maar ook financiële eisen over contractduur, flexibiliteit en betalingstermijnen. Het juridische raamwerk hoefden we voor deze aanbesteding niet uiteen te zetten. We hebben vervolgens ons advies uitgebracht op de aanbiedingen die binnenkwamen op de RFP.



Twee leveranciers zijn het geworden. Eén partij in Finland die nu verantwoordelijk is voor het netwerk in Finland, Zweden en de verbinding tussen Helsinki en Amsterdam. De andere partij is verantwoordelijk voor het netwerk in West-Europa (Nederland, België en Polen). Samen met de afdeling Inkoop zijn er contractonderhandelingen gevoerd met deze leveranciers. Tijdens zo’n onderhandeling is het de kunst om nog wat ruimte te vinden om te onderhandelen. En dat lukte.”

## ‘De RFI-fase is een zeer interessant onderdeel met verrassende elementen’

Wopke: “De RFI-fase is voor ons als consultants een zeer interessant onderdeel van het traject. Vaak wordt die fase overgeslagen. Maar als je als klant niet exact weet wat je nodig hebt, dan is deze fase perfect. Hiermee kun je ook zien hoe ver partijen zijn met hun ontwikkelingen. Er zitten altijd wel een paar verrassende elementen tussen; het is een creatief proces. Verder was dit traject flink aanpoten. Informatie was binnen een dag beschikbaar als dat nodig was, dat maak je bijna nooit mee. Maar om voldoende kwaliteit te leveren onder die hoge druk, dat was eigenlijk de grootste uitdaging. Blijkbaar presteer je dan toch het beste. Het leverde een succesvol traject op met twee leveranciers die vanuit Nederland en Finland het WAN-netwerk beheren.”

---

**NiVo network architects** is een ingenieursbureau gespecialiseerd in ICT-infrastructuur. Opdrachtgevers worden ondersteund in de complete levenscyclus van hun technologie en diensten. NiVo is actief in de expertisegebieden [networking](#), [datacenters](#), [cybersecurity](#), mobile, [unified communications](#) en [beheer & tooling](#).

Meer weten? [Neem contact op met NiVo](#)