



Software as a Service

In 2021 hebben wij onverminderd ingezet op de transitie van onze oplossingen naar Software as a Service (SaaS). Wij hebben nog steeds de ambitie om in 2023 al onze oplossingen in de vorm van SaaS te kunnen leveren en zetten daar dus ook in 2022 vol op in. Dit betekent overigens niet dat wij na 2023 uitsluitend nog SaaS (SaaS-only) leveren. Dit varieert per oplossing, een aantal oplossingen zullen wij dan zeker ook nog enige tijd on-premises leveren.

In de afgelopen periode zijn verschillende nieuwe SaaS- en naar SaaS omgezette oplossingen beschikbaar gekomen. Voorbeelden hiervan zijn Centric Leefomgeving, de module Inzicht bij Burgerzaken en de omgezette oplossingen voor Begraven en Betalen. Ook hebben wij ingezet op realisatie van zogenaamde Core Services. Dit zijn generieke componenten die vanuit al onze SaaS-oplossingen gebruikt worden. Voorbeelden hiervan zijn HelloMe voor identificatie en authenticatie en Documentgeneratie (onderdeel Content Services) als opvolger van de Module Documentenuitvoer. De ervaring met de ontwikkeling van deze oplossingen, boven op de ervaring met oplossingen die wij al langer als service beschikbaar stellen, nemen wij mee in dit verdere transitietraject.

De omzetting naar SaaS van onze kernapplicaties voor Belastingen, Burgerzaken, Financiën en het Sociaal Domein heeft een forse impact. Dit betreft grote en complexe oplossingen. Voor deze oplossingen is dit een meerjarig traject waarbij niet alleen sprake is van de transitie naar SaaS, maar waarbij dit een onderdeel is van een bredere vernieuwing van deze producten. De transitie naar SaaS gaat bij vrijwel al deze oplossingen gepaard met structurele technologische vernieuwingen, aanpassingen van de architectuur waarmee ook stappen richting Common Ground worden gezet en vernieuwing van schermen in het kader van klantvriendelijkheid en digitale toegankelijkheid.

Iedere kernapplicatie heeft zijn eigen traject richting SaaS met daarin de voor die oplossing meest geëigende aanpak. Voor de ene oplossing betekent dit het realiseren van SaaS-functionaliteit naast de on-premises variant. Klanten kunnen dan op een door hen gewenst moment de overstap maken naar de SaaS-oplossing. Voor de andere oplossing betekent dit dat onderdelen gefaseerd omgezet worden naar SaaS en dan gelijk als SaaS aan klanten beschikbaar worden gesteld. Bij de uitwerking van de plannen van de individuele producten in dit Productbeleid geven wij meer inzicht in de strategie voor het betreffende product.

Hieronder geven we een actueel overzicht met daarin de overall SaaS Roadmap voor onze strategische oplossingen. Deze Roadmap laat zien wanneer een oplossing als SaaS geleverd kan worden, met daarbij het onderscheid tussen 'SaaS Ready' en 'SaaS Optimized'. Een oplossing is SaaS Ready wanneer deze als SaaS-dienst geleverd kan worden zonder dat er nog lokale installaties noodzakelijk zijn, de oplossing is dan nog niet (volledig) geoptimaliseerd om in SaaS te gebruiken. Een oplossing is SaaS Optimized als de oplossing volledig geoptimaliseerd is om in SaaS te gebruiken.

Roadmap SaaS		2022				2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Dienstverlening	Centric Burgerzaken	Vernieuwen schermen en optimaliseren backend SaaS											
	eDiensten Burgerzaken												
	Centric Betalen												
	Centric Begraven												
Belastingen	Centric Belastingen	Vernieuwen schermen Heffen en Innen en optimaliseren backend SaaS											
	eDiensten Belastingen												
Sociaal domein	Suite4Sociale Regie												
	eDienst Mijn Regie												
	Suites voor het Sociaal Domein	Optimaliseren SaaS											
	eDiensten Aanvragen												
	eDienst Mijn Inkomen												
Bedrijfsvoering	Key2Financiën	Optimaliseren SaaS											
	Key2Subsidies	Voorbereiding en transitie SaaS											
	Motion												
	Centric Cognos Cloud												
Ruimtelijk Domein	Centric Leefomgeving												
	Centric Objectregistratie	Optimaliseren SaaS											
Informatiebeleid	Datadistributie	Transitie SaaS											
	eServices												
	Module Documentuitvoer	Doorontwikkeling Content Services											
	Koppelmodule DIS	Doorontwikkeling Content Services											
	Privacy Workspace												

- On-premises/ASP
- SaaS Ready
- SaaS Optimized

Voor onze klanten is de impact van de SaaS-transitie voor de kernapplicaties enorm, dat realiseren wij ons. Klanten zijn voor hun primaire bedrijfsvoering afhankelijk van deze oplossingen en willen hier geen enkel risico in lopen. Het gebruik van deze oplossingen is in de loop van de jaren volledig ingebed in de bedrijfsprocessen, en de manier van werken is hierop afgestemd. Vaak zijn er aanvullende oplossingen gerealiseerd via bijvoorbeeld maatwerk en scripts. Ook is sprake van een enorme diversiteit in koppelingen met andere oplossingen en externe organisaties. En natuurlijk heeft deze transitie ook organisatorische impact; het werk van medewerkers verandert en verdwijnt deels omdat wij als SaaS-leverancier beheertaken overnemen. Terecht dus dat klanten hier ongerust over zijn en veel vragen bij hebben.

Wij proberen onze klanten zoveel mogelijk te betrekken bij de manier waarop de SaaS-transitie vormgegeven wordt en informeren hen hier ook zo goed mogelijk over. Afgelopen jaar is bijvoorbeeld de Whitepaper "Gemeenten ontzorgd met SaaS" gepubliceerd. Daarnaast hebben we in verschillende webinars uitgebreid aandacht aan dit onderwerp besteed. De transitie naar SaaS is onderwerp van gesprek bij veel (gebruikers)overleggen die worden georganiseerd onder regie van de Gebruikersvereniging Centric. Vanuit de Gebruikersvereniging is een afzonderlijke Gespreksgroep SaaS ingesteld die over dit onderwerp met ons afstemt. In november vorig jaar hebben wij een eerste versie van SaaS-FAQ's gepubliceerd over de transitie naar SaaS. De Gespreksgroep SaaS heeft een bijdrage geleverd aan de totstandkoming daarvan. Het onderwerp Cloud/SaaS staat prominent op de agenda bij sessies die wij met individuele klanten hebben. Want wij merken dat steeds meer klanten hierover nadenken, waarbij een groot aantal van hen ook al een concrete cloudstrategie heeft bepaald. Met deze klanten stemmen wij af hoe de strategie van de klant en die van Centric gecombineerd kunnen worden. Dit is een reis die we gezamenlijk ondernemen. En heel eerlijk, wij hebben op sommige punten zelf ook best nog vragen hoe we bepaalde zaken moeten inregelen. In de komende periode komen daar de antwoorden op.

Een van de meest gestelde vragen betreft de beschikbaarheid van de data bij SaaS. Wij hebben in het afgelopen jaar onze strategie op dit punt bepaald en geven deze momenteel verder vorm. Meer informatie hierover is te vinden in dit Productbeleid bij het onderwerp Datagedreven werken.

Met de transitie naar SaaS gaan wij onze klanten in grotere mate ontzorgen. Daarbij vinden wij het belangrijk dat klanten zelf in regie blijven en dat onze oplossingen optimaal functioneren binnen hun totale ICT-landschap.



Meer informatie over onze SaaS-strategie lees je in de Whitepaper 'Gemeenten ontzorgd met SaaS.'

