

Eindrapport Marktconsultatie

Pandemisch Parate - Informatievoorziening
(PP-IV)

Opgesteld door:
Programmateam PP-IV
GGD GHOR Nederland

Versie: D1.0
Datum: 21 juli 2023

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Proces	3
1.2	Documentatie naar de markt inzake de marktconsultatie	3
1.3	Principes	3
1.4	Generieke IT-voorzieningen	3
2	Opzet marktconsultatie	4
2.1	Stap 1: visie van de marktpartij en de toegevoegde waarde	4
2.2	Stap 2: gezamenlijke sessie	4
2.3	Stap 3: de puntige analyse van de marktpartijen	4
2.4	Stap 4: 1-op-1 gesprekken	4
2.5	Afronding	4
2.6	Dankwoord	5
3	De puntige analyse van de marktpartijen	6
3.1	Wat kunnen we in uw ogen beter doen?	6
3.2	Wat kunnen we in uw ogen beter laten?	7
3.3	Hoofdpijnen	7
3.4	Details	8

1 Inleiding

1.1 Proces

In de maanden mei tot en met juli 2023 heeft de marktconsultatie Pandemisch Parate IV plaatsgevonden. Hierbij werd gebruikt gemaakt van TenderNed. De marktconsultatie had als kenmerk TN413991.

De marktconsultatie wordt afgerond met de publicatie van dit eindrapport.

Alle informatie die vanuit de markt is aangeleverd wordt gebruikt voor het voorbereiden van een Europese aanbesteding. Deze staat gepland voor eind 2023/ begin 2024.

De informatie die tijdens de marktconsultatie door de deelnemende partijen is aangeleverd wordt niet gepubliceerd. Deze informatie blijft binnen het programma PP-IV van GGD GHOR Nederland.

Deelnemende partijen konden en kunnen geen rechten ontleen aan hun deelname aan de marktconsultatie.

1.2 Documentatie naar de markt inzake de marktconsultatie

Alle documentatie die aan de marktpartijen is verstrekt, is terug te vinden op TenderNed (TN413991).

Met de publicatie van dit eindrapport wordt het laatste document toegevoegd en de marktconsultatie formeel gesloten.

Informatie uit reeds gepubliceerde documenten wordt in dit eindrapport alleen herhaald om de leesbaarheid te bevorderen. Voor de volledigheid en context van de informatie verwijzen we naar de originele gepubliceerde documenten.

1.3 Principes

In de uitvraag zijn twee principes opgenomen. Deze principes zijn gekozen vanwege de eisen aan wendbaarheid en schaalbaarheid.

1. Datacentrisch: dit principe stelt dat de IZB-gegevens van de GGD'en onafhankelijk van applicaties en processen worden opgeslagen. En dat deze gegevens worden opgeslagen met eenduidige betekenis en uitstekende en veilige toegang. Daarbij maken alle processen en toepassingen gebruik van de authentieke bronnen (databeschikbaarheid), in plaats van het veelvuldig kopiëren van (gevoelige) data. De datacentrische benadering houdt ook in dat de data maximaal ontkoppeld wordt van de applicaties.
2. Modulair: dit principe stelt dat het IV-landschap wordt opgebouwd op een basisinfrastructuur waar nieuwe functionaliteiten, processen, datastromen en samenwerkingspartners eenvoudig en snel kunnen worden toegevoegd of gewijzigd (wendbaar). Ook moet het landschap in volume snel en beheerst kunnen toenemen tijdens een pandemie (schaalbaar) en ook weer op eenzelfde manier af te schalen zijn.

1.4 Generieke IT-voorzieningen

Het uitgangspunt van het nieuwe IV-landschap is dat applicaties gebruikmaken van de generieke bouwblokken in het landschap. Bij een (volgende) pandemie zal gebruik gemaakt worden van de aanwezige bouwblokken, waarin de eisen ten aanzien van privacy, security en compliancy geborgd zijn.

De gewenste generieke bouwblokken (IV-diensten) zijn:

1. digitale identiteit burgers en professionals
2. cloud
3. end-to-end security monitoring
4. data services
5. koppelvlak
6. data intelligence platform
7. applicatiebouwblokken compositie
8. veilige applicatie- en dataontsluiting

2 Opzet marktconsultatie

De marktconsultatie bestond uit 4 stappen, welke hieronder in het kort opgesomd zijn.

2.1 Stap 1: visie van de marktpartij en de toegevoegde waarde

In deze stap hebben we de marktpartijen gevraagd naar hun visie en toegevoegde waarde op het toekomstige (pandemisch parate) IV-landschap en de realisatie daarvan, bekeken vanuit de kerncompetentie van de marktpartij. We vroegen daarbij nadrukkelijk naar opgedane ervaringen, in gang gezette ontwikkelingen en de proactieve rol van de marktpartij. De eerste vraag aan de markt luidde:

Wat kunt u, vanuit uw huidige ervaringen en nabije ontwikkelingen, meegeven aan het programma?

2.2 Stap 2: gezamenlijke sessie

Alle partijen die deelgenomen hebben aan stap 1 zijn uitgenodigd voor een webinar, waarin het programma PP-IV tekst en uitleg heeft gegeven. Tevens werd ingegaan op de vragen van de webinar deelnemers. Van deze sessie is een opname gemaakt. Deze opname is na afloop aan de deelnemers van de sessie ter beschikking gesteld.

Vervolgens is aan iedere marktpartij die deelgenomen heeft aan het webinar, een set documenten ter beschikking gesteld. Deze set documenten, en de vragen en informatie die daarin stonden, vormden de basis voor stap 3 van de marktconsultatie.

2.3 Stap 3: de puntige analyse van de marktpartijen

Bij de puntige analyse stonden de volgende twee vragen centraal:

1. **Wat kunnen we in uw ogen beter doen?**
2. **Wat kunnen we in uw ogen beter laten?**

Alle binnengekomen analyses zijn anoniem verwerkt in deze eindrapportage. Daarbij is bij het verwerken van de analyses rekening gehouden met een zeker gelijk detailniveau.

2.4 Stap 4: 1-op-1 gesprekken

Op basis van de ontvangen analyses zijn 6 partijen uitgenodigd voor een een-op-een-gesprek. De selectie is gebaseerd op een combinatie van onderstaande overwegingen:

- Welke partij is het oneens met onze aanpak en wat kunnen we daarvan leren?
- Welke partij heeft een werkende oplossing, conform de principes die we willen hanteren?
- Welke partij schets zaken waar we nog niet bij stilgestaan hebben?
- Welke partij is compleet nieuw voor ons, met een prikkelend aanbod?
- Welke partijen kennen we al goed en geven ons weinig nieuwe informatie?
- Welke partijen profileren zich als specialist op een deelgebied?
- Welke partijen richten zich meer op de organisatie en omgeving van het vraagstuk?

Na een individuele (expert-)analyse is binnen het programma in een consensus vergadering gekozen voor 6 marktpartijen, waarmee ook daadwerkelijk gesprekken zijn gevoerd. De inhoud van de gesprekken is verwerkt in dit eindrapport.

2.5 Afronding

De afronding bestaat uit de publicatie van dit eindrapport, zodat het gelijke speelveld hersteld is voor de Europese aanbesteding(en) die naar verwachting later dit jaar wordt opgestart.

Deelname aan deze marktconsultatie heeft niet geleid tot een voorkeurspositie in de Europese aanbesteding van welke leverancier dan ook.

Aan het participeren in de marktconsultatie kon en kunnen geen rechten ontleend worden.

2.6 Dankwoord

GGD GHOR Nederland dankt alle marktpartijen die informatie hebben aangeleverd. De marktconsultatie is als zeer waardevol ervaren. De veelheid aan oplossingen die zijn aangedragen helpen ons om een weg te kiezen. Het geeft ons ook een beter beeld over wat er al in de markt aanwezig en mogelijk is.

3 De puntige analyse van de marktpartijen

Door de veelheid en verscheidenheid aan reacties is de dit eindrapport nooit 100% dekkend t.o.v. de inbreng van de deelnemers. Het programmateam zal het 3^e kwartaal van 2023 gebruiken om alle adviezen zorgvuldig te verwerken. Onderstaande opsomming is daarmee zeker niet volledig, maar geeft een goed eerste beeld van de opgehaalde adviezen.

3.1 Wat kunnen we in uw ogen beter doen?

Techniek

- Let bij de selectie van de techniek goed op de volwassenheid van de techniek. Heeft de techniek zich in voldoende mate bewezen met een aantal succesvolle implementaties. Het gaat om een landelijk innovatief systeem, waarbij je betrouwbare techniek als fundering wil hebben;
- Het gebruik van executeerbare domeinmodellen is een goede denkrichting, maar kijk daarbij naar de werkelijke mogelijkheden van de executeerbaarheid en beproef dit voordat je het breed toepast;
- Kies een kernsysteem en een bijbehorende implementatiepartner, welke als systeem integrator optreedt;
- Overweeg om het geheel op te bouwen uit een centrale oplossing in combinatie met decentrale oplossingen;
- Bekijk welke (deel)oplossingen gedeeld kunnen en/of moeten worden met het LFI/RIVM voor een probleemloze schakeling tussen reguliere en pandemische fase;
- Maak functionele bouwblokken en maak daar een kosten-baten inschatting bij;
- Maak naast een nieuwe centrale voorziening ook een decentrale oplossing, waarbij de 25 GGD'en hun systemen volgens standaarden kunnen koppelen aan de centrale voorziening.

Regievoering/ partners

- Regievoering over het gehele programma is noodzakelijk. Laat je hierbij ondersteunen door een partij die hier ervaring mee heeft en onafhankelijk is van de systeem integrator;
- Breng de specialisten en de losse componenten onder regie bij de systeem integrator, maak deze verantwoordelijk voor de integrale technische werking van het geheel;
- Als je het geheel uit low code wil opbouwen, dan heb je een meester-bouwer nodig om te komen tot een beheersbaar en onderhoudbaar geheel;
- Overweeg een partner in te schakelen voor de uitvraag en begeleiding van de Tender, met de voorwaarde dat deze niet mag meedoen in de aanbesteding;
- Ontwikkel een heldere sourcing strategie. Deze is leidend voor de wijze van verkavelen en aanbesteden;
- Selecteer één partner voor infrastructuur, zodat de besturing en benutting van public en private cloud gestroomlijnd is.

Standaards

- Sluit aan bij internationale standaards en daarop gebaseerde oplossingen;
- Lijn de ontwikkelingen op met de ontwikkelingen Open EHR;
- Een consistent IZB-domeinmodel over de organisaties heen is essentieel.

Bestaande oplossingen/ platforms

- Onderzoek bij de keuze voor een platform goed wat de beperkingen zijn ten opzichte van de geformuleerde eisen en uitgangspunten;
- Sluit verbouw/ herbouw van bestaande producten niet uit;

-
- Gebruik zoveel mogelijk bestaande oplossingen. Stel daaraan wel datacentrische eisen. Zeker voor de ondersteunende processen is het aan te bevelen om COTS (Commercial off the shelf) te gebruiken. Vul dat eventueel aan met low code.

Organisatie

- Let goed op de organisatieveranderingsaspecten bij een digitale transformatie;
- Zorg voor een goed governance model bij gebruik in een federatieve omgeving.

3.2 Wat kunnen we in uw ogen beter laten?

Techniek

- Te vroeg in het traject oplossingsrichtingen uitsluiten, door onder andere te vroeg een platform of dienstverlener te kiezen;
- Eén oplossing voor alles zal zeer beperkend werken in de markt; dit heeft effect op de verkaveling en kan leiden tot vendor lock-in.

Regievoering/ partners

- Kies voor ondersteuning met voldoende gespreide marktpartijen. Het beschikbare aanbod van de dienstverlening moet voldoende groot zijn om de vragen bij de realisatie (zonder marktverstoring) te kunnen dragen;
- Te veel verkavelen zal problemen opleveren. De verkaveling kan ook van de gekozen oplossing of oplossingsrichting afhangen. Weeg de voors- en tegens goed tegen elkaar af;
- Pin je niet vast op een implementatiepartner. Zorg voor vervangbaarheid;
- Geeft het initiatief en de regie niet uit handen, het is tenslotte een samenwerking op nationaal niveau met meer partijen buiten het IV-landschap;
- Hoe meer kavels, des te complexer wordt de coördinatie;
- De keuze voor een System integrator als één hoofdaannemer voor alles zal gegarandeerd leiden tot een mislukking.

Standaards

- Ga niet alles zelf bouwen.

Bestaande oplossingen/ platforms

- Voorkom het gebruik van software waar intellectueel eigendom op van toepassing is, die de dienstverlening beperkt;
- Ga niet te veel zelf bouwen, dat is complex en duur in het onderhoud.

3.3 Hoofdpijnen

Op basis van alle informatie die ontvangen is tijdens deze marktconsultatie zijn de volgende hoofdpijnen zichtbaar geworden:

1. Een executeerbaar domeinmodel met voldoende ervaring en brede ondersteuning in de markt is niet naar voren gekomen in de marktconsultatie;
2. Datacentralisatie is geen vanzelfsprekendheid om te realiseren;
3. Er zijn veel goede deeloplossingen;
4. Er zijn veel specialisten die een deel van het probleem kunnen oplossen;
5. Er zijn partijen die zich profileren in de begeleiding, van organisatie tot en met systeemintegratie;
6. De richting en keuzes van het programma worden onderschreven;

-
7. De wijze van verkavelen en de volgorde van fixerende beslissingen kan bepalend zijn voor het succes van het programma.

3.4 Details

Tijdens de marktconsultatie zijn veel gedetailleerde adviezen ontvangen. Veelal zijn deze adviezen gebaseerd op de oplossingen die de marktpartij kon bieden. Deze gedetailleerde adviezen zijn niet in het rapport meegenomen. Zo wordt enerzijds voorkomen dat te veel informatie van de ene marktpartij via het programma bij andere marktpartijen terechtkomt. Anderzijds zijn deze gedetailleerde adviezen gebonden aan de voorgestelde oplossing.

Alle (detail) adviezen worden door het programmateam ter harte genomen. Immers we willen afkoersen op een realiseerbaar pandemisch paraat IV-landschap.

Zwarte Woud 2
3524 SJ Utrecht
ggdghor.nl

