

SOC-dienstverlening

Leveranciersbijeenkomst Project SOC

15-02-2024

Michiel Zegerman – Projectleider SOC

Willem van den Broek – Technisch Manager Integraal Ontwerp SOC



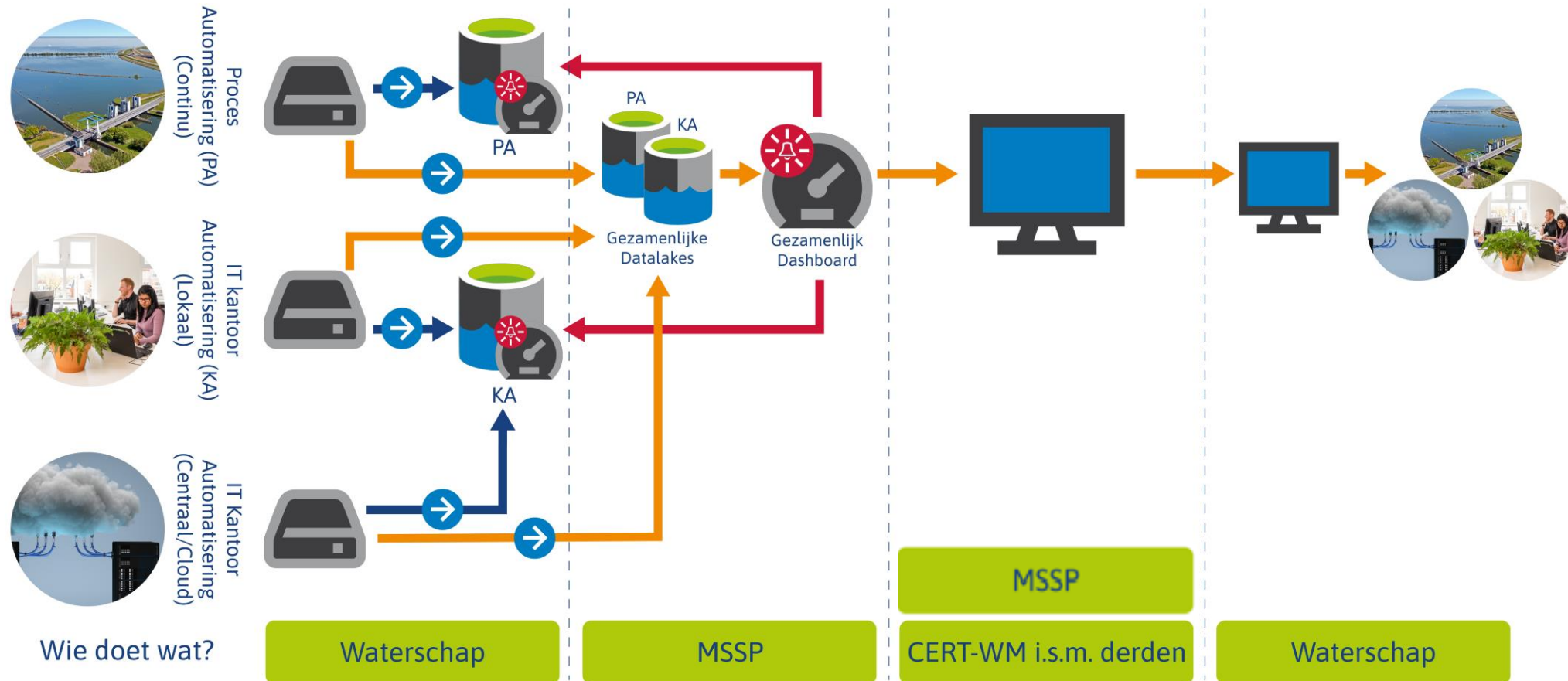
Welkom

- **Inhoud**
 - Korte introductie en presentatie Project SOC (20 min)
 - Aanvullende vragen vanuit de groep ter verduidelijking (20 min)
 - Haalbaarheid Technische oplossing (40 min)
 - Bespreken schriftelijke vragen (15 min)

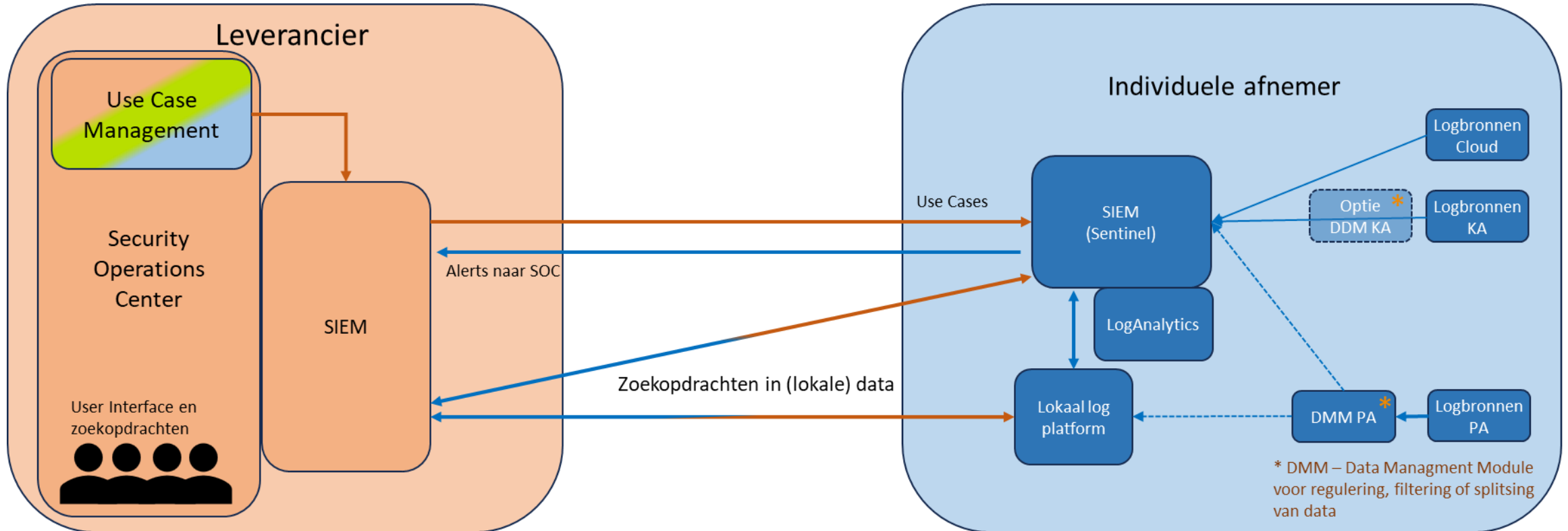
Project SOC

- **Besturingsmodel**
 - ROK: dienstverlener en hWh
 - NOK: dienstverlener en deelnemer
 - Contractmanagement en SLM door hWh
- **Scope dienstverlening**
 - Monitoring & Alarmering (cf. “Detect & Respond” uit het NIST CSF 2.0)
 - 24/7 ‘eyes-on-screen’
 - IT en OT (meerjarige ervaring; context van WS)
 - Software (o.a. SIEM) en datacenters moeten binnen de EER gevestigd zijn (ook redundante systemen)
 - Afnemers: 21 Waterschappen, Unie van Waterschappen, hWh
 - Gefaseerd instappen binnen 4 jaar
 - Optioneel: Implementatiehulp

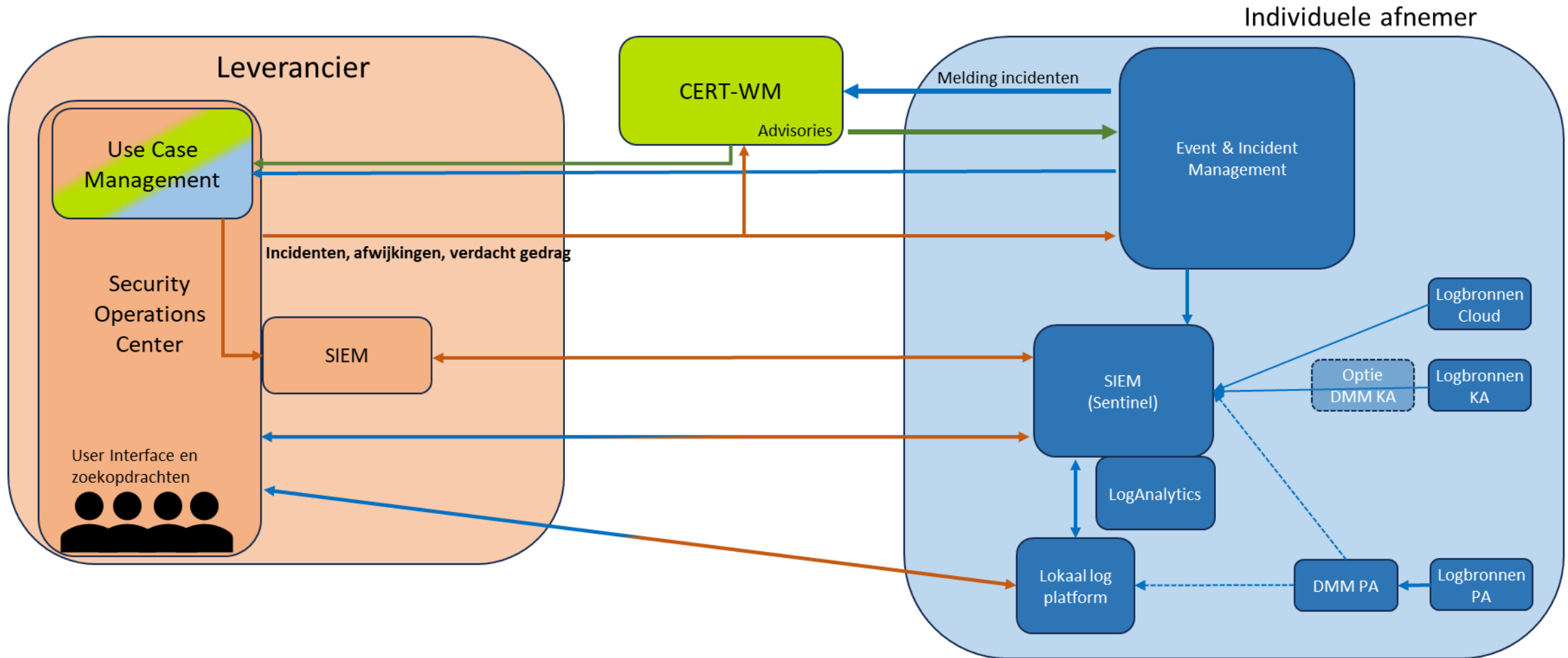
Verantwoordelijkheden “Monitoring & Alarmering”



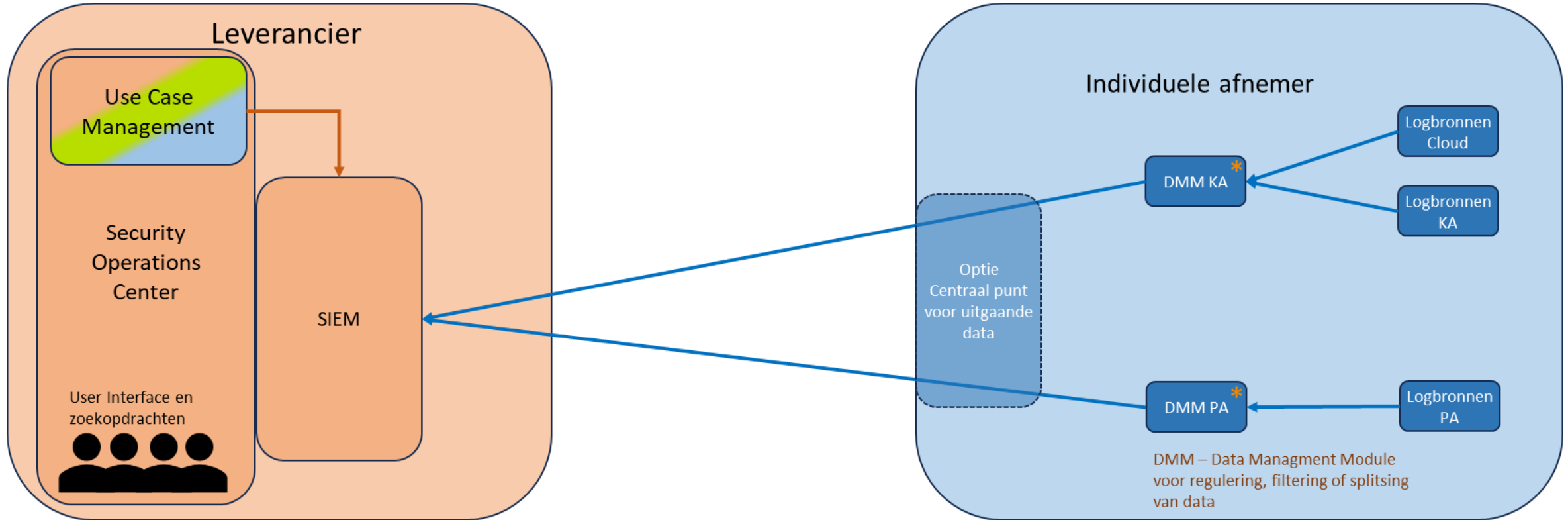
Technisch Ontwerp - uitgangspunt



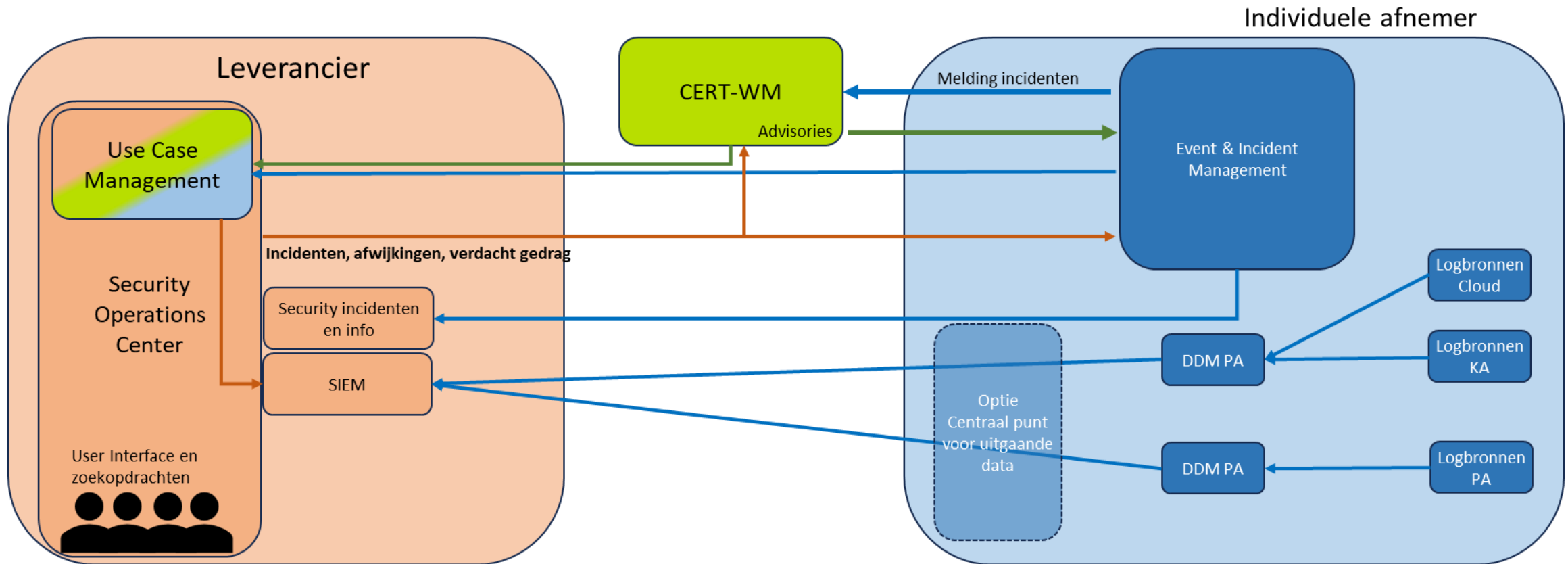
Procesmodel- uitgangspunt



Technisch Ontwerp - optioneel



Procesmodel- optioneel





Haalbaarheid Technisch Ontwerp?

- Kan u als dienstverlener de gepresenteerde Technisch oplossing (uitgangspunt; dia 5 & 6) leveren? Waarom wel/ niet?
- Kan u als dienstverlener, aanvullend, de optionele technische oplossing leveren (dia 7 & 8)? Waarom wel/ niet?
- Bent u bereid om de technische oplossingen in hybride vorm te leveren? Waarom wel/ niet?
- Welke voordelen, nadelen (evt. issues) worden door de markt geïdentificeerd?
- Welke financiële consequenties heeft de keuze voor het gepresenteerde “hybride” ontwerp?
- Welke randvoorwaarden stelt de markt om aan de gevraagde oplossing te voldoen?

Schriftelijke vragen

- **Wijze van instappen**
 - Welke voordelen, nadelen (evt. issues) worden door de markt geïdentificeerd?
 - Welke financiële consequenties heeft de keuze voor gefaseerd/ vrijwillig instappen?
 - Welke randvoorwaarden stelt de markt aan de wijze van instappen?
- **Toekomstbestendigheid**
 - Wat is de verwachte doorontwikkeling van de aangeboden dienstverlening (in breedte en diepte) en hoe sluit dit aan op de gefaseerde implementatie bij deelnemers (combi van aansluiten, SOC-dienstverlening en doorontwikkeling)?
 - Welke verdienmodellen zijn toepasbaar op deze vorm van dienstverlening en hoe dragen die bij aan de optimalisatie van de dienstverlening?
- **Samenwerking**
 - Hoe ziet de markt een wederzijds versterkend partnerschap, op welke aspecten verwacht men dat beide organisaties voordeel genieten van de voorgenomen samenwerking?
 - En wat kan er verwacht worden m.b.t. aanpassingsvermogen/ flexibiliteit en wat verwacht u van de Opdrachtgever/ Deelnemers?

Schriftelijke vragen

- **Gebruik Sentinel**
 - Welke voordelen, nadelen (evt. issues) worden door de markt geïdentificeerd?
 - Welke financiële consequenties brengt het gebruik (lokaal/ centraal) van Sentinel met zich mee?
 - Welke randvoorwaarden stelt het gebruik van Sentinel?



De kracht van samen