

Algemene informatie

Aanbesteding: Integraal Geo-platform
Aanbestedende Dienst: Veiligheidsregio Amsterdam-Amstelland
Referentie: 2024VrAA-Geo

Toelichting:

Vraag en antwoord

Ref.nr. 86
Onderwerp: NvI 1 vraag 43

Vraag:

Hier staat in het antwoord beschreven: “De Uptime wordt inderdaad als compositie uptime gezien aangezien alle elementen in de keten deze uptime moeten garanderen. De aanbestedende dienst is er van bewust dat de geëiste beschikbaarheid van 99,98% behoorlijk hoog is en gaat ermee akkoord om deze naar 99,95 % te verlagen, mits opdrachtgever andere proactieve maatregelen neemt om de beschikbaarheid van de platform hoog te houden. Zoals bijvoorbeeld, een goed werkende uitwijkomgeving en hoge beschikbaarheid van uw storingsservice, e.d. Dit is alleen vereist voor de Productie- en Uitwijkomgeving. Opdrachtgever en opdrachtnemer gaan na de gunning van de opdracht hier de aanvullende afspraken over maken.”

Kan de aanbestedende dienst aangeven of met dit antwoord bedoeld wordt dat er onder bepaalde voorwaarden (zoals bijvoorbeeld het in de vraag gegeven rekenvoorbeeld bij gebruik van Azure) een lagere beschikbaarheid dan 99,95% d.m.v. het maken van aanvullende afspraken na gunning geaccepteerd wordt?

Antwoord:

De aanbestedende dienst bedoelt met het gegeven antwoord aan te geven akkoord te zijn om de beschikbaarheid van het geo-platform te verlagen van 99,98% naar 99,95 %, mits opdrachtnemer andere proactieve maatregelen neemt om de beschikbaarheid van de platform hoog te houden. Zoals bijvoorbeeld, een goed werkende uitwijkomgeving en hoge beschikbaarheid van uw storingsservice, e.d. Dit is alleen vereist voor de Productie- en Uitwijkomgeving. Opdrachtgever en opdrachtnemer gaan na de gunning van de opdracht in overleg over de uitwerking van de afspraken over de proactieve maatregelen dat opdrachtnemer dient te nemen.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.

87

Onderwerp:

Beschrijvend document “Integraal Geo-platform” Geschiktheidseis 5: Informatieveiligheid (Blz 40)

Vraag:

Hier staat beschreven: “Opdrachtnemer dient in het bezit te zijn van een geldig ISO 27001 certificaat (bij voorkeur organisatorisch geïmplementeerd conform de controls van ISO 27002) of aantoonbaar gelijkwaardig, dan wel onvoorwaardelijk bereid te zijn bij gunning een dergelijke certificering binnen 9 maanden na ondertekening van de overeenkomst succesvol af te ronden.”

Kan de aanbestedende dienst aangeven wat voor haar “aantoonbaar gelijkwaardig” is?

Antwoord:

"Aantoonbaar gelijkwaardig" betekent dat een opdrachtnemer met een andere vorm van certificering of maatregel kan aantonen in lijn te zijn met de kernvereisten van ISO 27001. De aanbestedende dienst doelt hiermee op alternatieve certificeringen of frameworks die dezelfde waarborgen bieden op het gebied van informatiebeveiliging. Op verzoek van de aanbestedende dienst dient de opdrachtnemer de concrete uitleg en documentatie te verstrekken over de genomen maatregelen en certificeringen, zodat de aanbestedende dienst kan beoordelen of deze inderdaad als gelijkwaardig aan ISO 27001 kunnen worden beschouwd.

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.

88

Onderwerp:

Beschrijvend document “Integraal Geo-platform” Geschiktheidseis 5: Informatieveiligheid (Blz 40)

Vraag:

Hier staat beschreven: “Opdrachtnemer dient in het bezit te zijn van een geldig ISO 27001 certificaat (bij voorkeur organisatorisch geïmplementeerd conform de controls van ISO 27002) of aantoonbaar gelijkwaardig, dan wel onvoorwaardelijk bereid te zijn bij gunning een dergelijke certificering binnen 9 maanden na ondertekening van de overeenkomst succesvol af te ronden.”

Kan de aanbestedende dienst motiveren waarom zij wenst dat de opdrachtnemer in het bezit dient te zijn van een ISO 27001 certificaat?

Antwoord:

Met deze eis wil de aanbestedende dienst zekerstellen dat de opdrachtnemer

in staat is om de veiligheid van informatie te waarborgen volgens een erkende standaard, waardoor de kans op veiligheidsrisico's wordt verminderd en het vertrouwen in de samenwerking wordt bevorderd.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 89
Onderwerp: Diverse Marktconsultatie

Vraag:

U stelt dat u op basis van eigen ervaringen of ervaringen uit eigen netwerk de uitvraag vast kunnen stellen die het beste past bij de behoefte van de aanbestedende dienst en de huidige technologieën. Uw eigen ervaring is dus gebaseerd op uw huidige oplossing en leverancier. U geeft tevens aan dat u ook ervaringen uit eigen netwerk heeft gebruikt. Zijn deze ervaringen opgehaald bij andere gebruikers van uw huidige leverancier of heeft u ook ervaringen opgehaald binnen uw netwerk van partijen die met een andere oplossing werken en hiermee uw blikveld verruimd?

Antwoord:

De aanbestedende dienst heeft uiteraard ook ervaringen opgehaald van partijen die met andere oplossingen werken. Zo heeft de aanbesteder een breder perspectief en meer objectieve kijk gekregen op de technologische mogelijkheden en beperkingen en daarmee heeft de aanbesteder kunnen bepalen wat de beste keuze is voor de specifieke eisen.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 90
Onderwerp: Ref.nr.63 EER

Vraag:

Wij bedienen meerdere klanten in Nederland, specifiek ook die vallen onder ministerie van Justitie en Veiligheid, klanten met zoals zijzelf aangeven "meer afgeschermd teams". Met al deze klanten hebben wij de afspraken dat data nadrukkelijk binnen de EER blijft. Maar zoals geschets er wel elders 'berekeningen' gedaan kunnen worden. Als uw (directe) collega's hier wel mee akkoord kunnen gaan, vanwaar bent u zo stellig?

Antwoord:

Aanbestedende dienst is zo stellig omdat aanbestedende dienst dient te voldoen aan de BIO.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 91
Onderwerp: Ref.nr.81 autorisatie

Vraag:
Kunt u bevestigen dat beantwoording van deze wens los staat van eis 16 PvE

Antwoord:
De aanbestedende dienst kan dit bevestigen.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 92
Onderwerp: Ref.nr.76 Wijzigingen gedurende de looptijd

Vraag:
U geeft aan dat toekomstige wijzigingen (niet-zijnde reguliere doorontwikkelingen) geen onderdeel uitmaken van de inschrijfprijs. Zoals eerder gesteld biedt onze oplossing integraal meer mogelijkheden dan u uitvraagt, u waardeert deze extra's onvoldoende. Indien deze 'extra's' duidelijk niet in de uitvraag (PvE, PvW en demo's naar voren komen) en wij brengen dit ook niet expliciet in bij de beschrijving en demo's. Dan gaan wij er van uit dat, ondanks dat wij vele andere toepassingen integraal meeleveren, op moment dat u dit gaat gebruiken wij dit rekening brengen kunnen brengen. Kunt u dit bevestigen?

Antwoord:
Ja, als de extra functionaliteiten duidelijk niet onderdeel zijn van de originele uitvraag en niet expliciet zijn opgenomen in de inschrijving of demo's, dan kunt u er vanuit gaan dat wanneer deze op een later moment in gebruik worden genomen, hier aanvullende kosten voor in rekening kunnen worden gebracht.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 93
Onderwerp: Ref.nr.49 Koppelingen

Vraag:
Kunt u nog wat extra duiding geven? Stel dat uw huidige leverancier wenst

in te schrijven. Deze heeft al (een aantal) koppelingen operationeel, dient huidige leverancier dan een soort van fictieve prijs op te geven om niet als 'strategische inschrijving' gezien te worden?

Antwoord:

Indien huidige leverancier besluit om in te schrijven, dient huidige leverancier in zijn inschrijving transparant te zijn over de reële kosten van de geëiste koppelingen. Deze kosten zijn door de aanbesteder al gemaakt, maar voor de vergelijking dient ook de huidige leverancier alle kosten te specificeren zoals gevraagd in de prijzenblad. Inschrijvingen die bewust een lage prijs opgeven om de concurrentie uit te schakelen, kunnen worden gezien als "strategische inschrijvingen".

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.

94

Onderwerp:

Ref.nr.48 Unieke gebruikers

Vraag:

Dank voor uw uiteenzetting, u wijkt hier af van een aantal van onze klanten. Daar kan een persoon (unieke gebruiker) vaak én inwinnen én bij de kantoorviewer (en in sommige gevallen is deze persoon ook nog eens een key-user). Dus één unieke gebruiker, één ID maar wel 'toegang' tot zowel de beheer omgeving, kantoorviewer en registratieapp. Is een dergelijke opbouw wellicht in de toekomst wel een mogelijkheid?

Indien ja, hoeveel unieke gebruikers (personen) ID's zijn er dan per rol?

Antwoord:

De gebruikers van de registratie app hebben ook toegang tot de kantoorviewer. Deze personen (unieke gebruikers) kunnen dus én inwinnen én bij de kantoorviewer. En soms zijn deze personen ook key-user, maar daarvan is in NvI 1 al aangegeven dat de groep key-users in het aantal gebruikers van de kantoorviewer zit. De functioneel beheerders kunnen in de beheeromgeving, maar ook in de kantoorviewer en registratie app.

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.

95

Onderwerp:

Ref.nr.47 Samenvoegen van percelen

Vraag:

U zet in op een lange(re) looptijd, indien gedurende deze looptijd andere

toepassingen geïntegreerd/gekoppeld kunnen worden heeft u uiteindelijk een (veel) lagere 'Total cost of ownership (TCO)'. Deze TCO overstijgt uw fictieve korting bij Beschrijving aangeboden ICT-prestatie. Waarom neemt u dit niet mee in de uitvraag?

Antwoord:

Het voorspellen van de TCO over een langere periode vindt de aanbesteder complex, omdat toekomstige ontwikkelingen en toepassingen nog niet volledig duidelijk zijn. In deze aanbesteding heeft de aanbesteder ervoor gekozen om de kosten en voordelen van eventuele toekomstige integraties pas mee te nemen wanneer deze concreter worden. Hoewel de TCO belangrijk is, wordt in deze aanbesteding meer waarde gehecht aan het vergelijken van de huidige aanbiedingen en hun directe prijs-kwaliteitverhouding, waarbij toekomstig potentieel buiten beschouwing wordt gelaten.

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.

96

Onderwerp:

Ref.nr.47 Samenvoegen van percelen

Vraag:

Heeft u een verwachting wanneer deze oplossingen weer aanbesteed zullen worden? Indien meerdere toepassingen geïntegreerd kunnen worden, heeft u gedurende de 10-jarige looptijd gunstige

Antwoord:

Uw vraag lijkt niet af te zijn. De aanbesteder verwacht deze oplossing weer aan te besteden over minimaal 4 jaar en maximaal 10 jaar.

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.

97

Onderwerp:

Ref.nr.45 Gunnen op waarde

Vraag:

Geen vraag maar wel een opmerking aangaande vorige vraag: Wij (h) erkennen uw belangen en zijn bewust van de opgave waar u voor staat. Vanuit onze filosofie maken wij samen met u de grootste mogelijke impact. Dit willen wij graag doen vanuit onze best-practices, en zetten vanzelfsprekend in op de meest optimale oplossing. Echter, wij hebben verschillende scenario's en concept inschrijvingen gedaan, hierbij won in iedere vorm de meest uitgekledede, basale en financieel voordeligste optie.

Indien wij inschrijven, dan zal dat zijn met deze meest uitgekledede, basale, relatief goedkope optie. Wij willen vooraf melden dat deze manier niet is hoe wij normaal van start willen gaan in een partnerschap.

Antwoord:

De aanbestedende dienst waardeert uw erkenning en begrip voor de zakelijke context en de druk om binnen budgettaire kaders te blijven opereren. Indien er in de toekomst ruimte ontstaat voor een bredere samenwerking of een aanpak die verder reikt dan de basisoplossing, staan wij uiteraard open voor een gesprek om samen te verkennen hoe wij jullie best-practices kunnen inzetten voor een nog betere ondersteuning.

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.

98

Onderwerp:

Ref.nr.45 Gunnen op waarde

Vraag:

Stel dat optie A inzet op het overtreffen van al uw verwachtingen. Dan kan optie A met name het verschil maken bij de Beschrijving aangeboden ICT-prestatie en de Demonstratie (iedereen kan wel een prima (op papier) projectplan opleveren en de wensen zijn in de branche ook relatief gangbaar). Dan is bij de beschrijving maximaal een hogere 16.800,00 fictieve korting te scoren ten opzichten van het gangbare 'voldoende'.

In ref.nr. 22 geeft u aan de demonstratie integraal te zullen beoordelen, andere opties zullen altijd wel 'iets' scoren. Ook hier gaan we uit van een verschil tussen 100% uitstekend-voldoende $50\% = 50\% = 37.800,00$.

Realistische is er maximaal 54.600,00 meer fictieve korting te scoren door de verwachtingen te overtreffen ten opzichte van het gangbare voldoende. Als we deze fictieve korting relateren aan het prijzenblad, waar de inschrijfprijs maal aantal (4) contractjaren gaat, is het verschil op inschrijfprijs slechts 13.650,00 op de Jaarlijkse exploitatiekosten (per jaar) (B)*.

Optie A, uitstekend op omschrijving en demo, zal het nooit kunnen winnen van optie B, welke 'slechts' voldoende scoort op omschrijving én demo, als deze slechts 13.651, goedkoper is. Nogmaals, willen wij u vragen om uw gunningsmethodiek (en/of fictieve kortingen) te herzien zodat deze meer recht doen aan de waarde en kwaliteit van de oplossing.

Indien u hier niet toe bereid bent, bent u zich bewust dat marktpartijen kunnen gaan rekenen en kiezen voor een suboptimale (kwalitatieve) inschrijving als deze maar op het prijzenblad lekker goedkoop is?

Antwoord:

U stelt een vraag met een bezorgde toon over de eerlijkheid en de evenwichtigheid van de gunningsmethodiek zoals deze is opgenomen in de aanbesteding. De kern van de bezorgdheid is dat zelfs als een partij (optie A) een uitstekende prestatie levert op de beschrijving van de ICT-oplossing en de demonstratie, ze nog steeds niet kan winnen van een partij (optie B) die alleen 'voldoende' scoort als optie B maar een beetje goedkoper is.

Het totaal verschil in fictieve korting tussen een partij (optie X) dat op alle gunningscriteria uitstekende prestatie levert en een partij (optie Y) dat op alle gunningscriteria voldoende scoort is €84.000. Per jaar is dat €21.000 (in theorie aan fictief voordeel). In praktijk, zou een partij met een oplossing die ca. € 20.000 per jaar goedkoper is, inderdaad de aanbesteding kunnen winnen.

Met een contractduur van maximaal 10 jaar kan het totale "voordeel" oplopen tot ca. € 200.000. Daarbij is de aanbesteder van mening dat een oplossing dat voldoet aan de minimum eisen, voldoende wensen en andere algemene en functionele uitgangspunten een kwalitatief hoogwaardige oplossing is en vervult de initiële behoefte van de aanbestedende dienst. Samenvattend, de aanbestedende dienst deelt uw bezorgdheid niet, maar heeft zakelijke keuzes moeten maken waarbij de budgettaire beperkingen een rol gespeeld hebben in de keuzeproces.

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.
99

Onderwerp:
Ref.nr.31 Marktontwikkelingen

Vraag:

Evenementen is een van de thema's die op diverse niveaus in de markt in ontwikkeling is wordt. In deze uitvraag heeft u de scope bepaald op eigen ervaringen en eigen netwerk. U kiest ervoor de nationale ontwikkelingen (uit de markt) niet mee te nemen in deze uitvraag.

Separaat aan deze uitvraag is VRAA momenteel aan het investeren (op zijn minst in tijd, ideeën en use-cases) in het (door)ontwikkelen van een Geo-oplossing (platform) rondom SAIL. Zoals aangegeven investeert men (al dan niet financieel), separaat aan deze uitvraag, direct in een marktpartij welke mogelijk ook kan aanbieden in deze uitvraag. Kan u begrijpen dat diverse marktpartijen vraagtekens zetten bij wat u in- en uit-scope heeft geplaatst en wat u belangrijk zegt te vinden?

Als u momenteel meewerkt aan een platform rondom evenementen, lijkt u dit wel een belangrijke marktontwikkeling te vinden... Waarom investeert u hier separaat in en vraag u dit niet centraal uit?

Antwoord:

De voorbereiding op SAIL en onderhavige aanbesteding hebben geen verband met elkaar. De voorbereiding op SAIL is een regulier proces. Het beeld wordt geschetst dat de aanbestedende dienst hiervoor investeert in de doorontwikkeling van het huidige geo-platform. Hier is echter geen sprake van, de aanbestedende dienst maakt gebruik van de bestaande functionaliteit. Aanbestedende dienst baseert de scope van de uitvraag aan de hand van de behoeften van de gebruikers in de organisatie.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 100
Onderwerp: Ref.nr.29 Viewer

Vraag:

Wij zien groot gebruik en zelfs toename om het 'presentatie-middel' af te stemmen op behoefte/doelgroep/taak. U stelt dat u stelt dat u uit eigen ervaringen en uit uw eigen netwerk hebben geleid tot de inhoud van deze uitvraag. Wij zijn benieuwd, kunt u duiden waarom in Nederland vele vormen (middelen) van presenteren worden toegepast en u, ondanks dat u hiervan op de hoogte schijnt te zijn, dit niet in de uitvraag terug laat komen?

Antwoord:

De aanbestedende dienst heeft uiteindelijk op basis van de eigen behoeften bepaalt wat de beste keuze is voor specifieke eisen.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 101
Onderwerp: Ref.nr.28 WSF-t

Vraag:

Begrijpen wij het goed dat de eis gelezen moet worden als: "Aanbestedende dienst conformeert zich aan het gebruik van open standaarden en wil hiermee borgen dat de communicatie tussen de registratie app en de kaartserver/geodatabase via een open standaard (bijvoorbeeld WSF-T) plaatsvindt.

Antwoord:

U kunt de eis als volgt lezen: "Aanbestedende dienst conformeert zich aan het gebruik van open standaarden en wil hiermee borgen dat de communicatie tussen de registratie app en de kaartserver/geodatabase via de open standaard WSF-T plaatsvindt."

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 102
Onderwerp: Ref.nr.27 Directe toegang

Vraag:
Onze oplossing heeft (directe) integraties met PowerBI en tevens leveren wij graag, in de aanbieding, desktop-GIS mee zodat uw gebruikers zonder problemen direct bij de data/gegevens kunnen. Mogen wij er dan vanuit gaan dat we aan deze eis voldoen?

Antwoord:
Aanbestedende dienst heeft desktop-GIS buiten de scope geplaatst van deze uitvraag. Gebruikers van Power BI moeten directe toegang tot de geo-database hebben en het is niet duidelijk of uw integratie met Power BI deze directe toegang ondersteunt. U kunt dat toelichten in de beschrijving van de geboden oplossing.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 103
Onderwerp: Ref.nr.26 Directe toegang

Vraag:
Onze oplossing geeft op diverse en op andere manieren toegang tot de database (en gegevens). Als wij deze toegang en het opslaan van data zonder 'conversie' garanderen, mogen wij er dan vanuit gaan dat we aan deze eis voldoen?

Antwoord:
Aanbestedende dienst kan hieruit niet afleiden of u daarmee voldoet aan de betreffende eis. U kunt dat nader toelichten in de beschrijving van de geboden oplossing.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr. 104
Onderwerp: Ref.nr.25

Vraag:
U vraagt om een Beschrijving aangeboden ICT-prestatie, hierin moeten de

onderwerpen eenmalige en structurele diensten, componenten, functionaliteit, bijdrage aan de gewenste situatie, algemene uitgangspunten, beveiliging, beschikbaarheid en continuïteit en hoe te zorgen voor een adequate reactie bij calamiteit minimaal terugkomen. Hiervoor beoordeeld u maximaal 5 pagina's. Op welke manier kunnen wij onze visie op samenwerken (ref.nr.30), marktontwikkelingen (ref.nr.31), monitoring (ref. nr.33) en 'meer bieden' in ref.nr.38 en 41 uitwerken?

Vervolgens, indien inschrijver alleen al de door u genoemde punten (voldoende) beschrijft verdient men direct met deze 'voldoende' een minimale fictieve korting van 16.800. Dat betekent dat bij een uitstekende visie op samenwerking, uitstekend volgen van marktontwikkelingen, uitstekende monitoring, proactief beheer en service en 'meer' volgens u max. 16.800,00 waard is. Kunt u dit bevestigen? Concreet; als inschrijver het verschil wil maken op 4 onderwerpen, is dit per onderdeel 4.200 waard.

Antwoord:

De VrAA waardeert uw betrokkenheid en de aandacht voor zowel de kwaliteit als de prijs van de aangeboden oplossingen.

Allereerst, begrijpen wij dat het een uitdaging kan zijn om de beschrijving van de aangeboden ICT-prestatie binnen de gestelde beperking van vijf pagina's op te stellen, vooral als het gaat om het integreren van aanvullende onderwerpen zoals uw visie op samenwerking, marktontwikkelingen, monitoring en 'meer bieden'. Wij moedigen inschrijvers aan om deze onderwerpen op een creatieve en beknopte manier te verwerken in de hoofdstructuur van hun aanbieding. U kunt deze onderwerpen bijvoorbeeld integreren in de secties die al zijn voorgeschreven, waarbij u de relevantie en impact van deze elementen op de algehele prestatie van uw oplossing benadrukt.

Uw zorg over de mogelijke dominantie van prijs in de gunning is begrijpelijk. Echter, wij streven naar een evenwichtige benadering waarbij zowel de kwaliteit als de prijs een belangrijke rol spelen in de gunning. De methodiek die wij hanteren is ontworpen om ervoor te zorgen dat inschrijvers worden aangemoedigd om kwalitatief hoogwaardige oplossingen aan te bieden, en wij evalueren zowel prijs als kwaliteit tijdens de beoordeling.

Uw stelling dat de fictieve korting per onderwerp wordt toegekend, is niet wat de aanbesteder voor ogen heeft. De aanbesteder beoordeelt een gunningscriterium integraal als geheel en niet per onderwerp.

Percelen: P1 Perceel 1

Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.
105

Onderwerp:
Ref.nr.2 3d Formats

Vraag:

Mogen wij aannemen dat beantwoording vraag ref.nr.2 en beantwoording vraag ref.nr 23 tezamen uw gewenste ondersteunde 3d-formats dienen te zijn?

Antwoord:

De opsomming is niet per se limitatief, maar voor deze uitvraag mag u daarvan uitgaan.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024

Ref.nr.
106

Onderwerp:
Bijlage 7 PvE - eis 11

Vraag:

Verduidelijking op vraag 79.

Veel nieuwe geo platformen bestaan uit verschillende componenten, zoals een app uit de app stores, een viewer uit een separaat platform of een database uit een softwarecluster. Hierdoor is er niet langer langer sprake van één enkele productieomgeving die eenvoudig gedupliceerd kan worden naar acceptatie en productie.

Wel kunnen de afzonderlijke softwarecomponenten worden getest en geaccepteerd. Zo kan de nieuwste versie van een app getest worden via het testkanaal van de app stores, en kan de nieuwste versie van een viewer getest worden via het bètakanaal van de software.

Gaat u akkoord met deze alternatieve methoden voor het testen en accepteren van de software?

Antwoord:

De aanbestedende dienst gaat daarmee akkoord.

Percelen: P1 Perceel 1
Beantwoord op: 11 okt. 2024