

Nota van Inlichtingen met vragen en antwoorden

behorend bij de marktconsultatie IV/ICT diensten van GGD GHOR Nederland

Vraagnr.	Vraag heeft betrekking op document Marktconsultatie, praatplaat, definities.	Paragraaf	Biz.	Vraag	Antwoord
1	Marktconsultatiedocument	2.3 en 3.1	Bladzijde 9 Bladzijde 10	In paragraaf 2.3, geeft u operationele processen aan. In paragraaf 3.1, punt 2 geeft u een lijst met managed services die afwijkt van de lijst in paragraaf 2.3. Hierbij is het voor ons niet duidelijk wat de scope is van de betreffende services en hoe de ene dienst zich onderscheidt van de andere gedefinieerde diensten. Het lijkt of er een grote overlap is tussen de benoemde services. Kunt u per onderstaand punt duidelijk de scope aangeven van deze door u benoemde service?	In paragraaf 2.3 wordt een overzicht gegeven van de operationele processen die op dit moment een verandering of harmonisatie ondergaan. In paragraaf 3.1 stellen wij vragen over welke managed services U levert. Deze vraagstelling is met name zo gekozen om van U te vernemen of en welke definities u/ de markt hanteert.
2	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met kantoorinfrastructuur?	Hiermee bedoelen we het geheel aan fysieke, digitale en organisatorische infrastructuurvoorzieningen die nodig zijn om het functioneren van het kantoor en de daar werkzame medewerkers te ondersteunen.
3	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met kantoornetwerkomgeving	Hiermee bedoelen we het geheel van met elkaar verbonden computers, servers, randapparatuur en communicatiesystemen binnen een kantooromgeving zoals LAN, WIFI e.d. bij GGD GHOR NL
4	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	A) Wat bedoelt u met kantoor automatisering B) In uw definitielijst geeft u aan dat kantoorautomatisering ook over fysieke en virtuele werkplekken gaat. Is dat niet een overlap met de andere gedefinieerde services?	A. Hiermee bedoelen we het geheel van hardware, software, netwerken en diensten dat wordt ingezet om administratieve, communicatieve en informatieve processen binnen de kantooromgeving te digitaliseren, te stroomlijnen en te ondersteunen. Momenteel betreft dit de hardware, software, communicatie & samenwerking en beheer & veiligheid. B. Dat klopt. Wij willen met name graag weten welke definities U hanteert en welke diensten u onder die definitie kunt leveren.
5	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met kantoor cloud hosting?	Hiermee bedoelen we het geheel van aanbieden en gebruiken van kantoorsoftware, dataopslag en rekenkracht via externe servers in de cloud, zodat medewerkers altijd en overal veilig toegang hebben tot hun digitale werkplek en applicaties.
6	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met medewerker virtuele werkplekken?	Hiermee bedoelen we een digitale werkomgeving die via internet toegankelijk is en waarin medewerkers vanaf elke locatie en elk apparaat (Bring Your Own Device BYOD) veilig toegang hebben tot hun applicaties, bestanden en communicatiemiddelen alsof zij op kantoor werken.
7	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met medewerker fysieke werkplekken?	Hiermee bedoelen we hetzelfde als de medewerkers virtuele werkplek, met als verschil dat ook de hardware (laptop, tablet, randapparatuur) ter beschikking wordt gesteld. Voorts geldt de regel binnen GGD GHOR NL dat medewerkers of een virtuele werkplek hebben, of een fysieke. Het wordt niet toegestaan van beide typen werkplek gebruik te maken.
8	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met Managed End-user services+ @ Vraag van potentiële leverancier]	Dit wordt ook wel Managed Workplace Services genoemd. Hiermee bedoelen we IT-diensten waarbij het beheer, de ondersteuning en de optimalisatie van de fysieke en virtuele digitale werkplekken van eindgebruikers uitbesteed worden aan een gespecialiseerd dienstverlener.
9	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met Hardware brokerage?	Hiermee bedoelen we dienstverlening waarbij een broker optreedt als intermediair tussen leveranciers van IT-hardware en GGD GHOR NL, met als doel om de gewenste apparatuur - nieuw, refurbished of tweedehands - tegen de beste prijs, de beste specificaties, beschikbaarheid en voorwaarden te leveren.
10	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Wat bedoelt u met software brokerage?	Hiermee bedoelen we dienstverlening waarbij een broker optreedt als intermediair tussen softwareleveranciers (met name Microsoft) en GGD GHOR NL, om toegang tot-, licenties voor- en het beheer van softwareapplicaties of clouddiensten te organiseren en te optimaliseren.
11	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.2	Bladzijde 13	In vraag 40 wordt gevraagd of en in hoeverre bestaande SOC/SIEM-diensten as-is kunnen worden overgenomen of geïntegreerd. Kunt u toelichten wat u precies verstaat onder 'bestaande SOC/SIEM-diensten'? Gaat dit primair om het overnemen van de reeds ingerichte tooling (bijvoorbeeld SIEM-platform, logcollectoren, configuraties en dashboards) en de bijbehorende operationele processen, of doet u levers op een mogelijke overgang van medewerkers die momenteel bij het SOC betrokken zijn?	GGD GHOR NL beschikt momenteel al over goed werkende SOC/SIEM voorzieningen, welke door ons eigen SOC/SIEM-team worden toegepast. Wat we met vraag 40 proberen duidelijk te krijgen is of u onze bestaande SOC/SIEM-voorzieningen overneemt of dat u specifiek voor GGD GHOR NL een SOC/SIEM-voorziening inricht. Dit betreft uitsluitend de SOC/SIEM-voorzieningen, niet de medewerkers.
12	Marktconsultatiedocument	Geen specifieke paragraaf	Algemeen	Is het mogelijk om de vragenlijst ook in een Word-bestand beschikbaar te stellen, zodat wij onze antwoorden rechtstreeks daarin kunnen opnemen? Of dat wij de beantwoording in een Word document zetten (bv Excel)? Dit zou het invullen makkelijker maken en leesbaarheid vergroten, vooral bij de vragen waar u een uitgebreid antwoord wenst. Uiteraard behouden wij de door u gevraagde nummering en structuur.	Het Word-doc is beschikbaar gesteld bij de documenten op Tendered.
13	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.2	Bladzijde 12	Met betrekking tot vragen 28 en 29 merken wij op dat deze erg breed zijn geformuleerd. Afhankelijk van de interpretatie zouden wij deze beknopt (enkele alinea's) of juist zeer uitgebreid (meerdere pagina's) kunnen beantwoorden. Zou u ons meer richting kunnen geven in wat u met deze vragen precies beoogt, of waar u vooral behoefte aan heeft in onze beantwoording? Dit helpt ons om een antwoord te formuleren dat optimaal aansluit bij uw informatiebehoefte.	GGD GHOR NL beschikt momenteel al over goed werkende SOC/SIEM voorzieningen (bv Microsoft Defender, Splunk e.d.), welke door ons eigen SOC/SIEM-team worden toegepast. Wat we met vraag 28 proberen duidelijk te krijgen is welke applicaties u hanteert, of u onze bestaande voorzieningen (applicaties en/ of hosting daarvan) beoogt 'over te nemen' dan wel of u deze vervangt met uw eigen voorzieningen. Wat we met vraag 29 proberen duidelijk te krijgen welke noodzakelijke randvoorwaarden er volgens u vooraf moeten zijn ingevuld om succesvol uw managed security services te kunnen leveren aan GGD GHOR NL. Wij stellen een uitgebreid antwoord in deze zeer op prijs.
14	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1 Paragraaf 3.2 Paragraaf 3.3	Bladzijde 10 Bladzijde 11 Bladzijde 13	Julie geven drie type ICT voorzieningen aan: 1. Managed Service Provider, 2. Managed Security Services Provider en 3. Managed Data Intelligence Services Provider. Worden dit straks separate percelen in de aanbesteding?	GGD GHOR NL kan op dit moment nog niet vooruitlopen op één of meerdere aanbestedingen dan wel percelen. De resultaten van de marktconsultatie, aangevuld met de huidige organisatieveranderingen (mensen, processen, systemen) en de meerjarenplanning, beogen wij nog dit jaar te vertalen naar een Aanbestedingsstrategie. In deze Aanbestedingsstrategie doen wij een voorstel voor zowel aantal als type procedure(s), scope per aanbesteding dan wel afbakening van de scope in percelen. Dit voorstel wordt vervolgens getoetst en dient met een breed draagvlak door Directie te worden goedgekeurd. Op dit moment hebben wij meerdere leveranciers per domein MSP, MSSP en MDSP en verzorgen we zelf veelal onderhoud, beheer en gebruikersondersteuning. De marktconsultatie dient mede uit te wijzen of het überhaupt handig is deze domeinen in één aanbesteding uit te vragen, dan wel dit in meerdere procedures te doen.

15	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 3.1	Bladzijde 10	Kunnen jullie voor de volgende benoemde managed services verduidelijken wat jullie hier precies onder verstaan voordat wij deze verkeerd interpreteren en wellicht met totaal verkeerde beantwoording komen. c. Kantoor automatisering, e. Applicatie cloudhosting, j. Communicatie, hardware, software, <u>abo's k. Managed End-user services</u>	Zie de definities van de vragen 2 t/m 10.
16	Marktconsultatiedocument	Paragraaf 4.1	Bladzijde 17	Planning: Optioneel demo's/ gesprekken. Dit is de dag volgend op de inlevering. Dit lijkt niet haal- en planbaar of kunnen we er van uitgaan dat als we de info aanleveren dat deze gesprekken op die datum al vast staan?	Wij hebben dit verkeerd in de leidraad staan. Hier had moeten staan: 30 september: Optioneel Inplannen demo's/ gesprekken. Op 29 september is de sluitingsdatum voor het indienen van de stukken. Afhankelijk van het aantal inzendingen en of dit voldoende groot is om een representatief beeld te krijgen van de huidige markt, zullen wij een beslissing nemen of er demo's/ gesprekken nodig zijn om het marktbeeld compleet te krijgen. Bij vraag 76 kunt u aangeven of u desgevraagd een demo/ gesprek wilt verzorgen. Bij positief besluit om demo's/ gesprekken in te plannen, verwachten wij dat dit zal plaatsvinden in de eerste 2 weken van oktober '25
17	Marktconsultatiedocument			Hoe houdt deze marktconsultatie zich tot de eerdere publicaties van aanbestedingen van GGD GHOR NL die later weer zijn ingetrokken of stopgezet?	GGD GHOR NL start regelmatig voor haarzelf of namens haar opdrachtgevers verschillende aanbestedingen, al dan niet met een succesvol resultaat. Soms komt het voor dat de omstandigheden hetzij bij GGD GHOR zelf, dan wel bij haar opdrachtgevers dusdanig veranderen, dat er een noodzaak bestaat eerder gestarte aanbestedingstrajecten te pauzeren of zelfs terug te trekken. Deze marktconsultatie wordt door GGD GHOR NL voor haarzelf en ten behoeve van haar eigen voorzieningen uitgevoerd en staat volledig los van eerdere procedures.
18	Marktconsultatiedocument			Kunt u meer specifiek zijn in de applicaties en voorzieningen waar u momenteel gebruik van maakt?	Wij maken gebruik van de standaard Kantoor Automatisering-applicaties en voorzieningen, zoals een internetbrowser, Microsoft Office, Microsoft Teams, Microsoft Sharepoint, OneDrive en Adobe. Daarnaast worden er enkele specifieke applicaties gebruikt bijvoorbeeld voor bedrijfsvoering (Afas). Deze zijn echter over het algemeen SaaS-oplossingen die via de browser of een beveiligde toegang beschikbaar zijn.
19	Marktconsultatiedocument			Hoe ziet GGD GHOR de rol van een regioorganisatie in relatie tot MSP, MSSP en MDISP?	GGD GHOR NL wil gaan vanuit haar rol als regioorganisatie haar ICT-diensten laten uitvoeren door een Managed Service Provider, waarbij de afdeling Beheer & Ondersteuning (B&O) als functionele regioorganisatie optreedt: zij maakt afspraken over te leveren ICT-prestaties, monitort deze prestaties, stuurt bij waar nodig en stemt af met haar opdrachtgevers en eindgebruikers (PDCA cyclus) — zonder zelf technisch uit te voeren. De technische uitvoering ligt geheel bij de MSP en wordt via het GGD GHOR NL servicemanagementsysteem (ServiceNow) gecoördineerd. Hetzelfde geldt voor de Managed Security Services Provider, waarbij de afdeling B&O - Governance Security Operations Centre (G-SOC) als functionele regioorganisatie optreedt: zij maakt afspraken over te leveren SOC/SEM ICT-prestaties, monitort deze prestaties, stuurt bij waar nodig en stemt af met haar opdrachtgevers en eindgebruikers (PDCA cyclus) - zonder zelf technisch uit te voeren. We willen de komende tijd graag vaststellen of de MSP en MSSP als zodanig bij één leverancier en/ of middels één overeenkomst te combineren is Vergelijkbaar geldt voor de Managed Data Intelligence Service Provider maar niet zeker is of dit in combinatie met MSP en MSSP haalbaar is. GGD GHOR NL - Team Datadiensten treedt op als functionele regioorganisatie naar de MDISP - zonder zelf technisch uit te voeren. Voor alle drie de domeinen voorzien we een scenario waarbij de MSP, MSSP en MDISP de bestaande voorzieningen van GGD GHOR NL overnemen.
20	Marktconsultatiedocument			Hoe wenst u samen te werken met een MSSP tijdens het uitvoeren van de opdracht? Wenst u dat de MSSP volledig de lead neemt in het operationele management of ziet u nog een (gezamenlijke) rol weggelegd voor GGD GHOR? Indien GGD GHOR ook een rol voor zich ziet, hoe ziet u dit voor zich met betrekking tot de uitvoering en continue verbetering van de dienstverlening?	GGD GHOR NL wil gaan vanuit haar rol als regioorganisatie haar ICT-diensten laten uitvoeren door een Managed Service Provider, waarbij de afdeling Beheer & Ondersteuning (B&O) als functionele regioorganisatie optreedt: zij maakt afspraken over te leveren ICT-prestaties, monitort deze prestaties, stuurt bij waar nodig en stemt af met haar opdrachtgevers en eindgebruikers (PDCA cyclus) — zonder zelf technisch uit te voeren. De technische uitvoering ligt geheel bij de MSP en wordt via het GGD GHOR NL servicemanagementsysteem (ServiceNow) gecoördineerd. Hetzelfde geldt voor de Managed Security Services Provider, waarbij de afdeling B&O - Governance Security Operations Centre (G-SOC) als functionele regioorganisatie optreedt: zij maakt afspraken over te leveren SOC/SEM ICT-prestaties, monitort deze prestaties, stuurt bij waar nodig en stemt af met haar opdrachtgevers en eindgebruikers (PDCA cyclus) - zonder zelf technisch uit te voeren. We willen de komende tijd graag vaststellen of de MSP en MSSP als zodanig bij één leverancier en/ of middels één overeenkomst te combineren is Vergelijkbaar geldt voor de Managed Data Intelligence Service Provider maar niet zeker is of dit in combinatie met MSP en MSSP haalbaar is. GGD GHOR NL - Team Datadiensten treedt op als functionele regioorganisatie naar de MDISP - zonder zelf technisch uit te voeren. Voor alle drie de domeinen voorzien we een scenario waarbij de MSP, MSSP en MDISP de bestaande voorzieningen van GGD GHOR NL overnemen.
21	Marktconsultatiedocument			Kunt u aangeven wat de grootste uitdagingen van GGD GHOR waren op het gebied van IV voorzieningen ten tijde van de COVID-19 crisis?	De grootste uitdaging op het gebied van kantoorautomatisering (KA) tijdens de COVID-19 crisis was de schaalbaarheid van onze omgeving en de bijbehorende faciliteiten. Hierbij ging het onder andere om het snel en adequaat opschalen van licenties, werkplekken en applicaties, zodat alle medewerkers gelijktijdig en op afstand konden blijven werken.
22	Marktconsultatiedocument			Welke eisen stelt GGD GHOR aan datasoevereiniteit en eigendom bij outsourcing van data intelligence?	Wij hanteren als uitgangspunt dat GGD GHOR NL te allen tijde eigenaar is en blijft van al haar data en al haar metadata. Datasoevereiniteit betekent dat alle opslag, verwerking en overdracht van data moet plaatsvinden binnen de geldende Nederlandse en Europese wet- en regelgeving (AVG, BIO, NEN-normen). Daarbij sluiten wij aan bij het Rijksbreed Cloudbeleid, waarin onder meer wordt vastgelegd dat privacygevoelige informatie binnen de Europese Economische Ruimte (EER) moet worden opgeslagen en verwerkt, afhankelijk van de data classificatie. Dit geldt overigens niet alleen voor data intelligence (MDISP), maar ook voor de data met betrekking tot MSP en MSSP.

23	Marktconsultatiedocument			Wat zijn de belangrijkste resultaten en successcriteria die u verwacht van de overgang naar een Managed Security Service Provider?	Het belangrijkste doel van het outsourcen naar een MSSP is uiteraard primair om het risico op (een) veiligheidsincident(en) tot een absoluut minimum te reduceren. De belangrijkste resultaten die wij verwachten bij de overgang naar een MSSP zijn: 1. Één integrale visie en methodiek op Cybersecurity 2. Verbeterde detectie- en reactietijden 3. Verbeterde en snellere toegang tot een breed team van security-specialisten 4. Kostenreductie en voorspelbaarheid van kosten 5. Vermijden van grote investeringen (capex), enkel betalen voor wat wordt gebruikt (opex) 6. Verbeterde toegang tot geavanceerde technologie 7. Verbeterde compliance en rapportage inzake ISO27001, NIS2, AVG/GDPR en branchespecifieke normen als NEN7510 8. Verbeterde schaalbaarheid en flexibiliteit (paraatheid) inzake capaciteit, aantal use cases en/ of logbronnen 9. Betere focus op de eigen kernactiviteiten (publieke gezondheid) Bij de overgang naar een MSSP verwachten wij daarom dat de volgende successcriteria het meest relevant zullen zijn: A. Mate waarin Technische Capaciteiten voorhanden zijn (denk aan breedte dienstenportfolio, integratie met onze bestaande omgeving, gebruik van best-in-class tooling en mate waarin automatisering mogelijk is (SOAR)) B. Servicekwaliteit en SLA's) C. Compliance & certificering D. Security expertise, ervaring, vergelijkbare klantcases E. Governance & samenwerking F. Kosten en flexibiliteit G. Innovatie en toekomstbestendigheid
24	Marktconsultatiedocument			In de bijlage "Antwoordformulier" bij vraag 24 staan enkele categorieën (Identity & Access Management, en Overige security services) die niet zijn vermeld in het " Marktconsultatie GGD GHOR NL MSP MSSP en MDISP" document. Ook staan bij categorieën A tot en met C enkele subvragen die niet in het Marktconsultatie document staan. Wilt GGD GHOR op deze vragen ook een antwoord te ontvangen van de respondenten, en zo ja, zijn deze vragen dan ook in de officiële scope van de Marktconsultatie?	Nee, u kunt nu ook de vragen uit de vragenlijst aanhouden. Wij hebben het antwoordformulier aangepast en beschikbaar gemaakt. Ook hebben wij de vragenlijst beschikbaar gemaakt in Word. Indien gewenst kunt u het Word-document gebruiken in plaats van het antwoordformulier.
25	Marktconsultatiedocument			Kunt u een actuele inventarisatie geven van bestaande hardware (bijv. eindgebruikersapparaten, randapparatuur, servers, printers) per type, fabrikant en leeftijd?	Op dit moment ziet onze hardware-inventarisatie er als volgt uit: - Telefoons: Apple iPhone (modellen 11 t/m 14). - Laptops: HP, variërend in leeftijd van 0 tot 5 jaar. - Printers/MFP's: 2 Xerox multifunctionals (in lease). - Servers: geen fysieke servers op locatie; zeer beperkt gebruik van Azure-servers. - Netwerkinfrastructuur: Ubiquiti (switches/wifi) en Fortigate (firewalls) = 1 jaar oud - Randapparatuur: los bestelbaar via de reguliere bestelkanalen (muis, toetsenbord, headsets, monitoren, dockingstations, etc.).
26	Marktconsultatiedocument			Zijn er specifieke merken, modellen of standaarden die behouden moeten blijven of uitgefaseerd moeten worden als onderdeel van de MSP-transitie?	Wij houden graag de lifecycle-termin van onze hardware en voorzieningen aan om onnodige extra kosten te voorkomen en tegelijkertijd bij te dragen aan duurzaamheid. Wij ontvangen daarom graag van de MSP een advies hoe dit gefaseerd kan worden vervangen. Indien de huidige merken, modellen of standaarden niet langer gewenst zijn of niet aansluiten op de toekomstige omgeving, zien wij dit ook graag onderbouwd terug in het advies.
27	Marktconsultatiedocument			Is het de verwachting dat de MSP eigenaar wordt van, hardware lease, of enkel klant-eigendom beheert?	Het uitgangspunt is dat de MSP het beheer uitvoert op klant-eigendom. Alleen indien u sterke en aantoonbaar positieve redenen kunt aandragen om hiervan af te wijken (bijvoorbeeld financieel, organisatorisch of duurzaamheidsvoordeel), staan wij open voor alternatieve voorstellen zoals lease-constructies of MSP-eigendom.
28	Marktconsultatiedocument			Hoe ziet u de rol van de MSP in hardware asset management, van inkoop tot decommissioning en gegevensverwijdering?	Wij zien hier nadrukkelijk een rol voor de MSP, in nauwe samenwerking met onze interne assetmanager. Ons uitgangspunt is dat wij zo min mogelijk handmatige handelingen willen verrichten in het proces van hardware asset management, van inkoop tot en met decommissioning en veilige gegevensverwijdering. Wij verwachten dat de MSP hierin voorziet door middel van een gestandaardiseerd en zoveel mogelijk geautomatiseerd proces, inclusief rapportages en borging van compliance.
29	Marktconsultatiedocument			Zijn er specifieke compliance-, privacy- of data-sovereiniteitsvereisten met betrekking tot hardware (bijv. veilige verwijdering, versleutelde schijven, documentatie van eigendomsketen)?	Door middel van vraag 6 in de vragenlijst onderzoeken wij welke eisen wij kunnen stellen met betrekking tot compliance-, privacy- en data-sovereiniteit over de gehele dienstverlening - dit is inclusief hardware. Wij verwachten dat minimaal ISO 9001 en ISO 27001 e.v. van toepassing zullen zijn. Mogelijk zelfs NEN7510. GGD GHOR NL is zelf gehouden aan de NIS2 de tweede Europese richtlijn voor netwerk- en informatiesystemen. Bij een eventuele aanbesteding MSP, MSSP en/ of MDISP zullen de eisen in het verlengde liggen van deze NIS2 richtlijn.
30	Marktconsultatiedocument			Kan je me de lijst van alle bedrijfskritieke, verouderde en gespecialiseerde applicaties die momenteel in gebruik zijn, inclusief versies en licentiemodellen, bezorgen?	De volledige lijst met bedrijfskritieke, verouderde en gespecialiseerde applicaties (inclusief versies en licentiemodellen) kunnen wij aanleveren op het moment van implementatie. Bedrijfskritisch zijn tenminste de werkplekvoorzieningen, het gebruik van het bedrijfsnetwerk, de SOC-voorzieningen en toegang tot de bedrijfsvoeringsapplicaties.
31	Marktconsultatiedocument			Zijn er applicaties met unieke overwegingen voor integratie, beveiliging of ondersteuning (bijvoorbeeld aangepaste zorgapplicaties, Nederlandse platformen voor de publieke sector)?	Ja, één voorbeeld hiervan is GovConext, dat specifieke aandacht vraagt voor integratie, beveiliging en ondersteuning, gezien de koppelingen met Nederlandse publieke sector-platforms.
32	Marktconsultatiedocument			Zijn er voorkeursleveranciers van software, inkoopkaders of volumelicenseovereenkomsten die gehandhaafd moeten worden?	Ja, wij hebben een softwaremantelovereenkomst via SoftwareOne. Deze overeenkomst gebruiken wij als inkoopkader voor onze software en volumelicensies, en wij willen dit ook zo blijven hanteren. Dit geldt echter niet voor de Microsoft-licenties.
33	Marktconsultatiedocument			Zijn er geplande migraties of uitsfaseringstrajecten voor specifieke softwareoplossingen in de roadmap?	Er zijn op dit moment geen migraties of uitsfaseringstrajecten in de roadmap die zijn gerelateerd aan deze marktconsultatie. Wel is het zo dat wij momenteel aan diverse noodzakelijke randvoorwaarden werken om op termijn een overstap te kunnen maken naar een MSP en/ of MSSP.
34	Marktconsultatiedocument			Bij de bestudering van uw vragen en de voorbereiding van de beantwoording valt het op dat het antwoordbestand niet alle antwoordopties bevat voor alle gestelde vragen of juist antwoorden verwacht op niet gestelde vragen. Dit is o.a. het geval bij 3, e (ontbreekt); 24 a, vi en vii ontbreken, b, ii-v zijn niet genoemd in de leidraad, c, v en vi niet genoemd of niet correct, d, en e, secties ontbreken in de leidraad; 73 vervaagd onder MDISP maar onderdeel van Architectuur	Wij hebben het antwoordformulier aangepast aan het marktconsultatie document en beschikbaar gesteld op Tendered. Ook hebben wij de vragenlijst beschikbaar gemaakt in Word. Indien gewenst kunt u het Word-document gebruiken in plaats van het antwoordformulier.