

# Hoofdlijnenverslag van de marktconsultatie

ten behoeve van een toekomstige  
Europese openbare aanbesteding

met betrekking tot

## IT Dataplatform

*In opdracht van*



## Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1	Aanleiding .....	3
Hoofdstuk 2	Vragen en antwoorden .....	4
Hoofdstuk 3	Afsluiting.....	10

## Hoofdstuk 1 Aanleiding

Pro 10 B.V. is door Stichting Data Safe House gevraagd om een marktconsultatie te organiseren in het kader van de voorgenomen Europese aanbesteding 'IT Dataplatform'. De informatie die door middels van deze marktconsultatie is vergaard, kan worden gebruikt bij de nadere besluitvorming en de invulling van de mogelijke aanbesteding.

Alle ondernemingen zijn via een aankondiging op TenderNed uitgenodigd om mee te denken over hoe de juiste aanbesteding eruit moet zien om het gewenste eindresultaat te realiseren.

Het doel van de marktconsultatie was als volgt:

1. De voorlopige ideeën en doelstellingen voor deze opdracht met de markt toetsen.
2. Het verkrijgen van inzicht in kansen, risico's en kosten die door de markt worden gezien voor deze opdracht.
3. Het vormen van een beeld van de mate van interesse in de markt om mee te dingen naar onderhavige opdracht.

Na publicatie op TenderNed hebben 12 ondernemingen gereageerd.

Na de sluiting van de indieningstermijn zijn de reacties van de ondernemingen samengevoegd en door Stichting Data Safe House doorgenomen. Vervolgens heeft er een overleg plaatsgevonden tussen Stichting Data Safe House en Pro 10, met als doel om de resultaten te bespreken en een eerste beeld te vormen over de te volgen aanbestedingsprocedure.

De vragen en antwoorden zijn hieronder toegevoegd. Alle commercieel vertrouwelijke antwoorden zijn niet meegenomen in dit verslag.

## Hoofdstuk 2 Vragen en antwoorden

Hieronder volgt het resultaat van de marktconsultatie op hoofdlijnen.

- B1** In hoeverre is uw onderneming in staat aan de hand van de voorlopige opdrachtomschrijving en de technische specificaties het IT Dataplatform te realiseren? Onder het IT Dataplatform verstaan wij in dit kader front-end, back-end en Data Base.

Marktpartijen geven aan in staat te zijn het gevraagde IT Dataplatform te realiseren, inclusief front-end, back-end en databasecomponenten. Overwegend beschikken partijen over relevante kennis, ervaring en capaciteit om dit conform de voorlopige opdrachtomschrijving en technische specificaties uit te voeren.

- B2** In hoeverre is er bij u een bestaand IT Dataplatform beschikbaar dat met eventuele maatwerk-aanpassingen voldoet aan de eisen van Stichting Data Safe House (hierna DSH)? In hoeverre zijn dit losse pakketten en/of modules die aan elkaar gekoppeld worden? Hoe zien die eruit?

Marktpartijen geven een gemengd beeld. Een deel van de partijen beschikt niet over een standaardplatform en ontwikkelt voornamelijk maatwerkoplossingen. Andere partijen bieden bestaande, modulaire platformen of referentiearchitecturen die met maatwerk-aanpassingen kunnen voldoen aan de eisen van de opdracht.

- B3** In hoeverre heeft uw organisatie ervaring met vertrouwelijke data-uitwisseling?

Marktpartijen geven aan ruime ervaring te hebben met het uitwisselen van vertrouwelijke data in sectoren waar dit cruciaal is, zoals overheid, energie, zorg en financiële dienstverlening. Daarbij wordt gewerkt met end-to-end encryptie, identity & access management, gescheiden tenants, strikte governance en auditing.

- B4** Welke doorlooptijd heeft uw organisatie nodig om in de bestaande functionaliteiten te voorzien? Is maximaal een half jaar realiseerbaar? Kunt u daarin ook de aangegeven nieuwe functionaliteiten meenemen? Zo nee, wat is eventueel de invloed op de doorlooptijd? Wat zijn de voor- en nadelen van het direct meenemen van de nieuwe functionaliteiten?

Marktpartijen achten een doorlooptijd van zes maanden voor de bestaande functionaliteiten overwegend haalbaar, mits de scope duidelijk is en resources tijdig beschikbaar zijn. Het direct meenemen van nieuwe functionaliteiten is mogelijk, maar verlengt de doorlooptijd gemiddeld met enkele maanden en verhoogt complexiteit en risico. Voordelen van directe opname zijn één geïntegreerde oplevering en minder migratiekosten; nadelen zijn hogere initiële kosten en kans op vertraging. Sommige partijen adviseren een gefaseerde aanpak om prioriteiten te borgen en risico's te beperken.

- B5** In hoeverre kan DSH zelf volledig eigenaar van het IT Dataplatform worden? Welke maatregelen zijn nodig dat DSH het onderhoud leverancier-onafhankelijk kan contracteren en de applicatie door derden (niet zijnde de maker) kan laten doorontwikkelen? Welke maatregelen stelt u voor om een vendor lock-in te voorkomen?

Marktpartijen geven aan dat volledig eigenaarschap van het platform mogelijk is, mits duidelijke afspraken worden gemaakt over intellectueel eigendom, broncode, documentatie en configuraties. Veel partijen adviseren gebruik van open standaarden, overdraagbare CI/CD-pijplijnen en open source componenten om onderhoud en doorontwikkeling door derden mogelijk te maken. Vendor lock-in kan worden voorkomen door modulaire architectuur, cloud-agnostische technologie, contractuele exit afspraken en periodieke kennisoverdracht.

- B6** Indien aan het einde van de overeenkomst het onderhoud en beheer overgeheveld moet worden naar een nieuwe leverancier. In hoeverre stuit dat op belemmeringen en wat is in uw ogen nodig om die belemmeringen weg te nemen?

Marktpartijen voorzien overwegend geen grote belemmeringen bij overdracht, mits er een duidelijk exit plan en goede documentatie beschikbaar zijn. Belangrijke maatregelen zijn het vastleggen van contractuele

afspraken over intellectueel eigendom, overdracht van broncode, configuraties en CI/CD-pijplijnen, en het gebruik van open standaarden. Een gezamenlijke kennisoverdrachtsfase en periodieke tests van het exit proces worden aanbevolen om continuïteit te waarborgen.

**B7** Voor DSH is het belangrijk dat de software als webapplicatie werkt. In hoeverre is dit mogelijk?

Marktpartijen geven aan dat het realiseren van het platform als webapplicatie goed mogelijk is. Overwegend wordt gewerkt met moderne web technologie en een responsieve opzet, zodat het platform via gangbare browsers toegankelijk is. Authenticatie en autorisatie worden geborgd met gangbare beveiligingsmethoden.

**B8** Hoeveel tijd heeft uw organisatie nodig om te starten met de uitvoering van de opdracht na moment van opdrachtverlening?

Marktpartijen geven aan doorgaans binnen enkele weken na opdrachtverlening te kunnen starten, gemiddeld tussen twee en vier weken. Voorbereidende activiteiten zoals teaminrichting, omgevingsconfiguratie en planning zijn bepalend voor de exacte startdatum. Enkele partijen noemen een langere termijn van maximaal drie maanden, afhankelijk van contractvorming en beschikbaarheid van stakeholders.

**B9** Hoe ziet u het beoogde ontwikkelproces voor zich? Wat is hierin de rolverdeling?

Marktpartijen geven aan het ontwikkelproces overwegend volgens een agile aanpak te willen uitvoeren, met korte sprints en duidelijke governance. DSH vervult doorgaans de rol van Product Owner en bewaakt prioriteiten en requirements, terwijl de leverancier verantwoordelijk is voor ontwerp, ontwikkeling, testen en implementatie. Rollen zoals projectmanager, architect en ontwikkelteams worden genoemd, aangevuld met key users vanuit DSH voor validatie en gebruikerstesten.

**B10** Welke informatie heeft u nodig om tot (her)bouw over te gaan?

Marktpartijen geven aan dat zij uitgebreide informatie nodig hebben om verantwoord en efficiënt tot (her)bouw over te gaan. Dit betreft onder meer documentatie van de huidige architectuur, koppelingen en datamodellen, functionele en technische specificaties, beveiligings- en compliance-eisen, en een overzicht van gebruikers en integraties. Daarnaast wordt inzicht gevraagd in prioriteiten, planning en beschikbare resources.

**B11** Welke informatie heeft u nodig om het beheer uit te kunnen voeren. Daarbij doet DSH de 1e lijn. Hoe zou u de knip willen aanbrengen tussen de 1e lijn en de 2e respectievelijk 3e lijn?

Marktpartijen geven aan dat voor effectief beheer toegang tot actuele documentatie, monitoring, logging en incidentregistraties nodig is. De verdeling wordt overwegend als volgt voorgesteld: DSH verzorgt de 1e lijn (gebruikersondersteuning en eenvoudige incidenten), terwijl leveranciers de 2e lijn (technische analyse en configuratie) en 3e lijn (bugfixes, doorontwikkeling en security-updates) uitvoeren. Escalatieprocedures en SLA-afspraken worden genoemd als essentieel om continuïteit en kwaliteit te borgen.

**B12** Op welke manier zou u normen stellen voor de documentatie van het Data-platform en het actueel houden van deze documentatie bijvoorbeeld indien de applicatie wordt doorontwikkeld? Het is van belang dat de documentatie volledig en actueel is zodat ook derden het beheer en de doorontwikkeling te zijner tijd kunnen overnemen.

Marktpartijen geven aan dat zij vaste documentatiestandaarden hanteren om volledigheid, actualiteit en overdraagbaarheid te borgen. Documentatie wordt centraal opgeslagen, onder versiebeheer en geactualiseerd bij elke wijziging of release. Normen omvatten gebruik van gestandaardiseerde templates, duidelijke architectuur- en configuratiebeschrijvingen en verplichte updates als onderdeel van de ontwikkelcyclus.

**B13** Voor DSH is het belangrijk dat er een exit-plan klaar ligt indien er een reden is om de overeenkomst tussentijds te beëindigen. Hoe zou dit exit-plan er op hoofdlijnen uit kunnen zien? Welke zaken moeten in ieder geval goed geregeld worden?

Marktpartijen geven aan dat een exit-plan minimaal afspraken moet bevatten over overdracht van broncode, documentatie, configuraties en data in open formaten, inclusief kennisoverdracht en borging van continuïteit tijdens de transitie. Belangrijke onderdelen zijn een duidelijke planning, rollen en verantwoordelijkheden, beveiligingsmaatregelen, en contractuele afspraken over intellectueel eigendom.

**B14** Zijn er nog aandachtspunten die u wilt meegeven voor de specificatie van de opdrachtomschrijving? Zie ook de bijlagen, waarbij wij graag vernemen of het gestelde daar helder, concreet genoeg en compleet is?

Marktpartijen vinden de opdrachtomschrijving overwegend duidelijk en compleet, maar adviseren enkele aanvullingen. Genoemde aandachtspunten zijn onder meer het verduidelijken van de scope en fasering, het expliciteren van eisen rond documentatie, kennisoverdracht en governance, en het geven van meer detail over integraties, datavolumes en beveiligingsvereisten. Ook wordt gewezen op het belang van datakwaliteit, overdraagbaarheid en aansluiting op actuele ontwikkelingen zoals federatieve gegevensuitwisseling en internationale data spaces.

**C1** Op welke manier zou u de kostenstructuur voorstellen? Denk hierbij aan initiële kosten, kosten voor doorontwikkeling, licentiekosten, beheerkosten e.d. Daarbij kan het aantal gebruikers fluctueren, doch is het minder gewenst dat de kosten sterk fluctueren.

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**C2** Van welke realistische indicatieve kostenraming kan DSH uitgaan, uitgesplitst in ontwikkeling (basis en aanvullende wensen), beheer en onderhoud, eventuele licentiekosten en overige kosten?

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**C3** Welke onderdelen kunnen op basis van een vaste prijs? Indien sprake is van werkzaamheden op basis van nacalculatie, met welke uurtarieven dienen wij rekening te houden (indicatief)? Hoe ziet u de kosten voor 2e lijn beheer en hosting?

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**C4** Welke licenties zijn van toepassing en wie is verantwoordelijk voor de naleving?

Marktpartijen geven aan dat de benodigde licenties afhankelijk zijn van de gekozen technologie en architectuur. Genoemde licenties zijn onder meer Pentaho, Microsoft en VMware, aangevuld met licenties voor security- en back-upsoftware. Sommige partijen werken uitsluitend met open-sourcecomponenten en nemen verantwoordelijkheid voor naleving binnen hun dienstverlening, terwijl anderen aangeven dat dit in overleg met DSH kan worden afgestemd.

**C5** Het aantal individuele gebruikers zal naar verwachting groeien van enkele honderden naar enkele duizenden in de toekomst. In hoeverre heeft dit impact op de kosten voor beheer en onderhoud en waarom. DSH zal 1e lijn beheer zelf blijven doen.

Marktpartijen geven aan dat de groei in gebruikersaantallen overwegend beperkte impact heeft op de kosten voor beheer en onderhoud, vooral omdat het platform schaalbaar wordt ingericht met containertechnologie en automatische resource-allocatie. De kosten worden eerder beïnvloed door datavolume en verwerkingsintensiteit dan door het aantal gebruikers.

**C6** Hoe kan voorkomen worden dat de beheerkosten significant stijgt in het geval DSH wil doorontwikkelen?

Marktpartijen adviseren om beheerkosten beheersbaar te houden door een modulaire architectuur, gebruik van open standaarden en automatisering via CI/CD-processen. Door nieuwe functionaliteiten als losse modules te ontwikkelen en een duidelijke scheiding tussen platform en maatwerk aan te brengen, blijft de impact op beheer beperkt.

**C7** Bij het doorontwikkelen, welke overige kosten verwacht u? Zijn dit initiële kosten of terugkerende kosten?

Marktpartijen geven aan dat doorontwikkeling voornamelijk initiële kosten met zich meebrengt voor ontwerp, ontwikkeling, testen en implementatie. Terugkerende kosten zijn beperkt tot beheer, hosting en eventuele extra licenties of capaciteit.

**C8** Stel dat er een model ontstaat waarbij de initiële kosten worden verrekend in maandelijkse licentiekosten. Hoe kijkt u aan tegen het financieringsrisico in het geval de financiering van DSH tussentijds stopt? Wat zou in uw ogen een oplossing kunnen zijn?

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**C9** Tot welk bedrag is de leverancier aansprakelijk bij schade? Bijvoorbeeld een limiet per incident of per jaar.

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**C10** In welke situaties wordt de leverancier niet aansprakelijk gehouden (bijv. overmacht, externe cyberaanvallen)?

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**C11** Kunt u waarborgen dat er wordt gecommuniceerd en samengewerkt in de Nederlandse taal?

Marktpartijen geven aan dat communicatie en samenwerking in het Nederlands kan worden gewaarborgd, met name voor klantcontact, ontwerp en support.

**D1** In hoeverre werkt uw organisatie samen met industriële ondernemingen en netbeheerders? Speelt data uitwisseling hierbij een rol?

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**D2** In hoeverre kunt u garanderen dat de data opgeslagen wordt binnen de grenzen van de Europese Unie?

Marktpartijen geven aan dat zij kunnen garanderen dat data binnen de Europese Unie wordt opgeslagen, conform AVG/GDPR-vereisten. Meerdere partijen bieden zelfs opslag binnen Nederland en werken met gecertificeerde datacenters of Europese cloud zones

**D3** In hoeverre kunt u garanderen dat de data opgeslagen wordt in een tier 3-datacenter?

Marktpartijen geven aan dat zij kunnen garanderen dat data wordt opgeslagen in Tier 3-datacenters of gelijkwaardige gecertificeerde infrastructuur.

**D4** Welke kansen ziet u om de veiligheid van het platform zo hoog mogelijk niveau te krijgen?

Marktpartijen zien diverse kansen om het beveiligingsniveau structureel te verhogen. Genoemde maatregelen zijn onder meer toepassing van security by design, end-to-end encryptie, multi-factor authenticatie, Zero-Trust-principes, streng toegangsbeheer en continue monitoring.

**D5** In hoeverre is deze opslag op een centrale of decentrale data base? Wat zijn wat u betreft de voor- en nadelen?

Marktpartijen geven aan dat zowel centrale als decentrale opslag mogelijk is, afhankelijk van de gewenste architectuur en governance. Een centrale database biedt voordelen zoals eenvoudiger beheer, consistente data en lagere complexiteit, maar kan een single point of failure vormen en minder schaalbaar zijn. Een

decentrale database verhoogt beschikbaarheid en flexibiliteit, maar brengt meer complexiteit, hogere beheerkosten en risico's voor dataconsistentie en beveiliging.

**D6** In hoeverre is het mogelijk dat DSH zelf de leverancier van de back-up kan contracteren? Is een driepartijenovereenkomst hiervoor een oplossing? Of zijn er betere alternatieven?

Marktpartijen geven aan dat het technisch en contractueel mogelijk is dat DSH zelf een back-upleverancier contracteert. Een driepartijenovereenkomst wordt gezien als een werkbare optie, mits verantwoordelijkheden en toegang goed worden vastgelegd. Alternatieven die worden genoemd zijn het gebruik van een DSH-managed cloud account of een constructie waarbij de leverancier back-ups realiseert en overdraagt aan een onafhankelijke partij.

**D7** In welke mate is de ontwikkelkwaliteit en veiligheid te waarborgen? Hoe is dit te toetsen door DSH?

Marktpartijen geven aan dat ontwikkelkwaliteit en veiligheid goed te borgen zijn door toepassing van secure-by-design principes, geautomatiseerde tests, code reviews, kwaliteitscontroles en periodieke pentests. Toetsing door DSH kan plaatsvinden via inzage in test- en auditrapporten, kwaliteitsdashboards, CI/CD-pijplijnrapportages, code reviews en onafhankelijke audits.

**D8** Wat zijn de hoofdlijnen van uw technische oplossing? Betreft dit een cloudoplossing of een zogenaamde low-code oplossing (waarbij sprake is van een tussenlaag zodat DSH zelf een aantal zaken kan configureren of aanpassen waarbij uw dienstverlening niet nodig is).

Marktpartijen geven aan dat het technisch en contractueel mogelijk is dat DSH zelf een back-upleverancier contracteert. Een driepartijen overeenkomst wordt gezien als een werkbare optie, mits verantwoordelijkheden en toegang goed worden vastgelegd. Alternatieven die worden genoemd zijn het gebruik van een DSH-managed cloud account of een constructie waarbij de leverancier back-ups realiseert en overdraagt aan een onafhankelijke partij.

**D9** In hoeverre kunnen opensourcetechnieken worden toegepast?

Marktpartijen geven overwegend aan dat het toepassen van opensourcetechnieken goed mogelijk is binnen de oplossing. In algemene zin wordt een hybride benadering gehanteerd: zoveel mogelijk open-source componenten waar dit zinvol, veilig en toekomst vast is, aangevuld met proprietary producten indien dit noodzakelijk is voor stabiliteit, ondersteuning of specifieke functionaliteit.

**D10** Wat is uw reactiesnelheid bij incidenten?

Marktpartijen geven overwegend aan dat de reactiesnelheid bij incidenten wordt vastgelegd in een Service Level Agreement (SLA) en afhankelijk is van de prioriteit en het gekozen serviceniveau. In algemene zin wordt 24/7 monitoring en ondersteuning aangeboden, waarbij kritieke incidenten doorgaans binnen één uur worden opgepakt.

**E1** Welke Europese aanbestedingsprocedure heeft volgens u de voorkeur en waarom?

Marktpartijen geven overwegend aan dat een Concurrentiegerichte Dialoog de voorkeur heeft, gezien de complexiteit van de opdracht en de noodzaak om technische en functionele eisen gezamenlijk te verfijnen.

**E2** Welke looptijd van de overeenkomst adviseert u?

Marktpartijen adviseren overwegend een initiële looptijd van 3 tot 5 jaar, met de mogelijkheid tot verlenging. Veelal wordt een verlengingsstructuur voorgesteld die flexibiliteit en continuïteit waarborgt.

**E3** Welke geschiktheidseisen acht u relevant en waarom (o.a. bedrijfsaansprakelijkheid- en cyberverzekering)?

Marktpartijen achten overwegend eisen op het gebied van financiële stabiliteit, relevante ervaring en certificeringen van belang. Genoemd worden onder meer minimaal drie jaar gecontroleerde jaarrekeningen,

referenties van vergelijkbare projecten in kritieke sectoren, en certificeringen. Daarnaast wordt het hebben van een cyber- en bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering als essentieel beschouwd. Hosting binnen de EU, naleving van AVG/GDPR, en het inzetten van gekwalificeerde professionals met aantoonbare ervaring worden eveneens veelal genoemd.

**E4** Welke certificaten acht u relevant en waarom?

Marktpartijen achten overwegend certificeringen op het gebied van informatiebeveiliging, kwaliteitsmanagement en continuïteit essentieel. Veelgenoemd zijn ISO 27001 (informatiebeveiliging) en ISO 9001 (kwaliteitsmanagement) als basisvereisten. Daarnaast worden certificaten zoals ISO 22301 (business continuity), ISO 14001 (milieumanagement), ISO 20000 (IT-servicemanagement), en assurance-rapportages zoals SOC 2 Type II en ISAE 3402 genoemd om compliance, proceskwaliteit en operationele betrouwbaarheid te waarborgen. Aanvullend worden certificaten voor cloud- en privacy beveiliging (ISO 27017/27018) en duurzaamheid (CO<sub>2</sub>-prestatieladder) in enkele gevallen aanbevolen.

**E5** Welke gunningscriteria passen in uw ogen bij deze opdracht?

Marktpartijen geven overwegend aan dat de gunning moet plaatsvinden op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding, waarbij kwaliteit zwaarder weegt dan prijs. Veelgenoemde kwaliteitscriteria zijn: technische oplossing en architectuur (schaalbaarheid, interoperabiliteit, security-by-design), beveiliging en compliance, continuïteit en exit strategie, gebruiksvriendelijkheid, innovatie en toekomstbestendigheid, governance en risicobeheersing, en duurzaamheid (bijvoorbeeld CO<sub>2</sub>-prestatieladder). Prijs wordt doorgaans beoordeeld op total cost of ownership, met transparantie over kostenstructuur.

**E6** Ziet u nog risico's die de mededinging in de weg kunnen staan en/of waar belangenverstrengeling kan optreden?

Marktpartijen noemen overwegend het risico van een informatievoorsprong voor de huidige leverancier of partijen die eerder betrokken waren bij het platform, wat kan leiden tot een ongelijk speelveld. Daarnaast worden onduidelijke afspraken over intellectueel eigendom en datarechten genoemd als mogelijke belemmering voor eerlijke mededinging.

**E7** Ziet u mogelijkheden om duurzaamheidsaspecten mee te nemen bij de aanbesteding?

Marktpartijen geven overwegend aan dat er duidelijke mogelijkheden zijn om duurzaamheid te integreren. Veelgenoemde opties zijn het stellen van eisen aan hosting in CO<sub>2</sub>-neutrale datacenters, gebruik van 100% hernieuwbare energie, en het hanteren van certificeringen zoals ISO 14001, CO<sub>2</sub>-prestatieladder of een Ecovadis-score. Daarnaast worden maatregelen genoemd zoals dataminimalisatie en energie-efficiënte architectuur, circulariteitsbeleid voor hardware, en verplichte duurzaamheidsrapportages met KPI's.

**F1** Zijn er nog aandachtspunten die u DSH wilt meegeven?

Marktpartijen dragen verschillende aandachtspunten aan. Welke aandachtspunten zijn aangedragen beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**F2** U kunt uw aanvullende ideeën, visuele toevoegingen etc. in een bijlage bij deze vragenlijst toevoegen.

Deze informatie beschouwt DSH als commercieel vertrouwelijk.

**F3** Staat u open voor het geven van een mondelinge toelichting?

Marktpartijen staan overwegend open voor het geven van een mondelinge toelichting.

### **Hoofdstuk 3 Afsluiting**

Voor een mogelijk aanbestedingstraject wordt uitgegaan van een start aan het begin van het eerste kwartaal in 2026. Aan de uitkomsten van deze marktconsultatie kunnen geen rechten worden ontleend.

DSH bedankt alle partijen hartelijk voor hun deelname aan de marktconsultatie. De geleverde input was bijzonder nuttig voor DSH. Indien een Europese aanbesteding wordt gestart, zullen de stukken te zijner tijd op TenderNed gepubliceerd worden. Alle partijen ontvangen op dat moment van Pro10 een notificatie Dit verslag wordt bij de aanbestedingsstukken als bijlage toegevoegd.