

Bijlage 12- Samenvatting

Marktverkenning

Stichting Heliomare

Inleiding

Ter voorbereiding op de aanbesteding voor de vernieuwing van de netwerkinfrastructuur heeft Stichting Heliomare een marktverkenning uitgevoerd. Zes marktpartijen zijn geraadpleegd over verschillende aspecten van de voorgenomen aanbesteding.

Samenvatting per Vraag

A1: Opdeling aanbesteding in percelen

Vraag: Hoe kijkt u naar een mogelijke opdeling van de aanbesteding in percelen versus een geïntegreerde aanpak?

Samenvatting: Alle zes partijen adviseren unaniem tegen opdeling in percelen en pleiten voor een geïntegreerde aanpak. Belangrijkste argumenten zijn kostenefficiëntie, eenvoudiger beheer via één aanspreekpunt, betere afstemming tussen netwerkdomeinen en minder coördinatietijd bij verstoringen. Moderne netwerkinfrastructuur vereist volgens de markt een holistische benadering waarbij LAN, WLAN, SD-WAN en security geïntegreerd worden benaderd.

B1: Scope van de opdracht

Vraag: Wat vindt u van de scope van de opdracht zoals voorgesteld?

Samenvatting: De scope wordt door alle partijen als logisch en begrijpelijk beoordeeld. Meerdere partijen adviseren om vanuit de huidige legacy-omgeving naar een eenduidige, toekomstbestendige infrastructuur te migreren. Er wordt geadviseerd om networking en security volledig te integreren en waar mogelijk MER/SER-ruimtes mee te nemen in de vernieuwing.

B2: Functioneel ontwerp

Vraag: Wat vindt u van het functioneel ontwerp? Heeft u opmerkingen?

Samenvatting: Het ontwerp wordt positief beoordeeld en sluit aan bij huidige marktoplossingen. Belangrijke aandachtspunten zijn: behoud van 2.4GHz WiFi voor IoT-apparatuur naast 5GHz, kritische evaluatie van WiFi 7 investeringen, consolidatie van security-oplossingen, en het vervangen van leverancier-specifieke terminologie door open standaarden. Het "open netwerk" zonder beveiliging wordt als verouderd beschouwd.

B3: Risico's en uitdagingen

Vraag: Welke bijzonderheden, uitdagingen en risico's ziet u op basis van uw ervaring?

Samenvatting: Alle partijen benadrukken het belang van een goed projectplan en zorgvuldige voorbereiding. Belangrijkste risico's zijn: complexiteit van legacy-systemen, infrastructurele randvoorwaarden (kastruimte, power, koeling), minimale downtime-eis, en de vraag of er intern voldoende netwerkkennis beschikbaar is voor de komende jaren. Uitgebreide inventarisatie en documentatie van de huidige situatie wordt als cruciaal gezien.

B4: Benodigde informatie voor transitie

Vraag: Welke informatie en specificaties heeft u nodig voor een soepele transitie?

Samenvatting: Voor een succesvolle transitie is uitgebreide documentatie nodig van de huidige infrastructuur: netwerktekeningen per vestiging, VLAN-configuraties, WAN-verbindingen (providers, bandbreedte, SLA's), beveiligingsconfiguraties, gebruikersaantallen en storingshistorie. Een goed projectplan voor overdracht en kennisoverdracht wordt als essentieel gezien.

B5: Gunningscriteria

Vraag: Welke gunningscriteria passen het beste bij deze opdracht en hoe zou de prijs-kwaliteit verhouding eruit moeten zien?

Samenvatting: Alle partijen adviseren een weging waarbij kwaliteit zwaarder weegt dan prijs, variërend van 50/50 tot 80/20. Een verhouding van 70% kwaliteit en 30% prijs wordt als goede middenweg gezien. Belangrijke kwaliteitscriteria zijn: stabiliteit van het netwerk, referenties in de zorgsector, relevante certificeringen (ISO 27001, NEN 7510), technische bekwaamheid, solide projectaanpak en partnerstatus bij fabrikanten.

B6: Transitieproces

Vraag: Hoe zou u het transitieproces van het huidige naar het nieuwe netwerk vormgeven?

Samenvatting: Er is consensus over een gefaseerde aanpak: 1) Uitgebreide analyse huidige situatie, 2) Ontwerp nieuwe architectuur, 3) Risico-inventarisatie en planning, 4) Stapsgewijze implementatie per vestiging of domein, 5) Nazorg en kennisoverdracht. Ervaring in de zorgsector wordt als cruciaal gezien, evenals goede stakeholder-communicatie en training van eindgebruikers.

C1: Contractvormen

Vraag: Welke contractvormen biedt u aan (lease/koop/as a service) en hoe zien de prijsmodellen eruit?

Samenvatting: Alle partijen bieden zowel traditionele modellen (koop, lease) als service-gebaseerde oplossingen aan. As-a-Service modellen winnen aan populariteit vanwege flexibiliteit, voorspelbare maandkosten en inclusief onderhoud. Network Infrastructure as a Service (NlaaS) wordt aanbevolen bij verwachte organisatorische wijzigingen. Keuze hangt af van gewenste flexibiliteit en financiële voorkeur.

D1: Overige suggesties en tips

Vraag: Welke andere suggesties of opmerkingen wilt u meegeven?

Samenvatting: Belangrijkste adviezen zijn: stel functionele eisen in plaats van technische specificaties om ruimte te geven voor innovatie, overweeg private 5G als alternatief voor WiFi, kies voor open standaarden voor interoperabiliteit, zorg voor een cloud-ready architectuur, en selecteer een partner met zowel netwerkexpertise als holistische ICT-visie die helpt bij digitale transformatie in de zorg.

D2: Interesse in aanbesteding

Vraag: Zou u op basis van deze input interesse hebben in inschrijving op deze aanbesteding?

Samenvatting: Alle zes geraadpleegde partijen tonen interesse in deelname aan de aanbesteding. Enkele partijen geven aan meer interesse te hebben bij een geïntegreerde aanpak dan bij opdeling in percelen. Voorwaarden die genoemd worden betreffen, vooral de wens dat rekening wordt gehouden met hun input voor kwaliteitsgarantie.

Conclusie

De marktverkenning toont een consistent beeld waarin alle partijen pleiten voor een integrale, toekomstgerichte aanpak met focus op kwaliteit en zorgvuldige projectuitvoering. De belangrijkste aanbevelingen zijn: geen opdeling in percelen, functionele uitvraag, kwaliteit zwaarder wegen dan prijs (70/30), en gefaseerde implementatie met ervaren zorgsectorpartijen.