

‘De kunst is om tussen de regels door te lezen wat écht nodig is’

Stichting RijnmondNet werkt voor zorginstellingen en zorgverleners in de regio Rijnmond. De zorgverleners maken gebruik van de veilige infrastructuur voor elektronische communicatie via een glasvezelnetwerk dat RijnmondNet hen biedt. Zo kunnen zij snel, veilig en verantwoord digitale informatie uitwisselen.

“RijnmondNet is een kleine daadkrachtige inkooporganisatie die de technische processen bewaakt voor de zorgverleners. Het doel is regionale samenwerking. Om kosten te reduceren en efficiënt samen te werken wordt het WAN-netwerk gezamenlijk ingekocht. Eens in de vijf jaar vindt een aanbesteding voor dit netwerk plaats”, vertelt consultant Wopke Weening.



‘Wat deze aanbesteding anders maakt zijn de extra strenge eisen’

Het contract van de leverancier die het WAN-netwerk beheerde tussen de zorgverleners liep af. RijnmondNet wilde de markt gaan verkennen en besloot een aanbesteding te doen. Wopke: “Het is een concurrerende, maar ondoorzichtige markt. De drive is altijd: meer voor minder. Dan wil je een goede deal vinden. Wat deze aanbesteding anders maakt zijn de extra strenge eisen. Er gaat informatie overheen van het Elektronisch Patiënten Dossier (EPD), er zijn allerlei extra veiligheidsmaatregelen. Er zijn normen en standaarden. Zoals het keurmerk van Nictiz, het expertisecentrum voor standaardisatie en eHealth in de zorg. Daarin wordt beschreven hoe de informatie beveiligd moet worden en wat dat betekent voor de techniek en medewerkers die ermee werken. Privacy en de gezondheidszorg hebben een langdurige relatie. Zij lopen vooruit op de massa. Naast beveiliging van dataopslag is er momenteel meer focus op data *in transit*, de informatie die onderweg is over het netwerk. Dit namen we ook mee in de aanbesteding.”

‘Wat in een aanbesteding staat is niet altijd wat nodig is’

Wopke: “Wat is een harde eis? Wat is *nice to have*? Hoe meer eisen, hoe duurder de aanbesteding. Wat in een aanbesteding staat is niet altijd wat een opdrachtgever dént dat ze hebben gevraagd. En zeker niet altijd wat ze nodig hebben. De kunst – en voor ons ook het spel – is om tussen de regels door te lezen en dit in een pakket van eisen en wensen te gieten voor de aanbesteding.”

Zo gaat NiVo te werk:

1. Kennismaken met de opdrachtgever. “Wat voor type organisatie is het? Wie zijn de leden? Wat willen die leden? Wat wil je in de toekomst doen en verbeteren? Wat is een harde eis? Wat is een wens?”
2. Functionele eisen en wensen opstellen. “Hier bepaalde de organisatie en een aantal leden wat gewenst en nodig was.”
3. Technische eisen en wensen opstellen. “De vertaalslag van het functionele eisen- en wensenpakket.”
4. Nictiz-eisen en eigen inzicht in de markt toevoegen aan het pakket van eisen en wensen.
5. Juridisch functioneel raamwerk toevoegen. “Dan komen er ook commerciële voorwaarden en bijvoorbeeld geheimhoudingsplicht bij kijken. Dat is de complete aanbesteding.”
6. Aanbesteding publiceren. “Eventuele vragen van partijen beantwoorden in overleg met de opdrachtgever.”
7. Aanbieding financieel en technisch analyseren. “De vraag is dan om tussen de regels door te lezen wat de leverancier gaat leveren.”
8. Contractonderhandelingen klant en leverancier. “Eventueel schuiven we aan bij de onderhandelingen, maar dit gebeurt zelden.”

‘De klantrelatie wordt met een aanbesteding ook weer op scherp gezet’

“De huidige leverancier heeft de aanbesteding weer gewonnen. Die heeft de druk van de markt gevoeld. De prijzen zijn aangepast en de dienstverlening is aangescherpt. De relatie wordt met zo’n aanbesteding ook weer op scherp gezet. Dit is dan het moment om het naar voren te brengen. Bijvoorbeeld: storingen in het netwerk worden opgelost, maar je krijgt nooit feedback? Dan wordt dat nu een eis in de aanbesteding. Met die macht kun je issues agenderen en vastleggen”, tipt Wopke.



‘Soms moet je een waakhond binnenhalen’

“Bij elke opdrachtgever zoek je naar de krenten in de pap. Dat waren bij deze opdracht de gezondheidszorg in het algemeen, het zware eisenpakket voor de Nictiz-normering en de privacyaspecten. Een aanbesteding is meer een strategische beslissing dan een operationele. Er zijn heel veel technische mensen. Heel veel mensen maken aanbestedingen. Maar een aanbesteding opstellen voor een *tailormade* netwerk? Daar is écht een combinatie voor nodig van strategisch, technisch, financieel en juridisch inzicht. Wij kunnen tussen de regels door lezen en kennen de trucs van beide partijen: klanten en leveranciers. Dat is de kracht van NiVo. Ik durf te wedden dat wij zoveel als mogelijk uit het contract hebben gehaald. Niet alleen financieel, maar ook qua dienstverlening. Soms moet je een waakhond binnenhalen die gromt naar de leverancier. Om de klantrelatie op scherp te stellen. Die waakhond zijn wij”, besluit Wopke.

NiVo network architects is een ingenieursbureau gespecialiseerd in ICT-infrastructuur. Opdrachtgevers worden ondersteund in de complete levenscyclus van hun technologie en diensten. NiVo is actief in de expertisegebieden [networking](#), [datacenters](#), [cybersecurity](#), mobile, [unified communications](#) en [beheer & tooling](#). Meer weten? [Neem contact op met NiVo](#).