

Als je een Aapp installeert, kijk je niet naar de rechten die de app nodig heeft, maar click je direct op installeren. Ik vind dat Google zelf de controle moet doen voordat men de app op de Market zet.

Gingermaster is Android-telefoons de baas



Maak testen onderdeel van

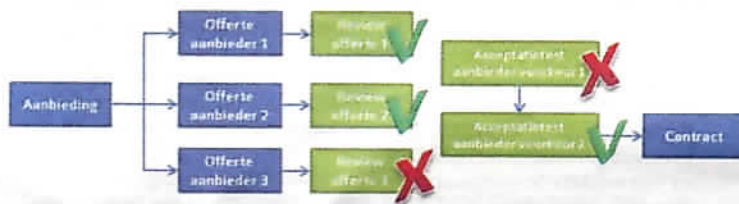
'Proof of Concept' moet in het contract worden opgenomen

Er is veel te doen bij het opzetten van een Europese aanbesteding. Er moet lang nagedacht worden over de gewenste systeem eisen, over de voorwaarden en criteria waar de leverancier aan moet voldoen en de uitwerking van de juridische aspecten. Aan de hand hiervan wordt zware documentatie opgesteld waarin wordt getracht om de genoemde zaken tot op detail niveau te beschrijven. Het aanbestedingsdocument moet volledig en helder en vooral eenduidig beschreven zijn. Het lijkt wel of er bij een Europese aanbesteding wel meer, beter en diepgaandere voorbereiding plaatsvindt dan bij het begin van een regulier ontwikkeltraject.

BELEID Rob van Steenberg

Tijdens aanbestedingen en het verdere traject komen veel organisaties erachter dat de eisen uit de aanbesteding documentatie toch op verschillende manieren te interpreteren zijn. Dit ondanks de zorgvuldige voorbereidingen. Deze worden dan vaak ook anders geïnterpreteerd door de aanbieder. Dit kan ertoe leiden dat er aanpassingen op de aanbesteding gedaan moeten worden die al gauw als 'meerwerk' worden gerekend door de aanbieder met de nodige extra kosten. Hierop volgt er vaak een Nadere Overeenkomst (NOK), waarmee dit soort wijzigingen worden ingepast in het project. Dit op eisen die eerst helder leken, waar de aanbieder 'Ja, dat kunnen wij' op gezegd heeft en uiteindelijk toch anders wordt geleverd. Extra kosten om toch weer op de uiteindelijke eis te komen? Dat is niet de bedoeling, maar gebeurt toch, zeker als een project al loopt en er deadlines gehaald moeten worden.

De laatste situatie zorgt ervoor dat het budget iets omhoog moet, voor iets zonder toegevoegde waarde. Dit



is immers een reparatie van een verstoring in de communicatie. Maar dit zal vaak nog niet tot problemen leiden voor de verdere ontwikkeling van het systeem en het project. Pas waar het echt mis gaat als een systeem eigenlijk niet past in je organisatie en je tijdens het project beseft dat het aangekochte systeem eigenlijk helemaal niet voldoet aan je gestelde eisen. Misschien waren de eisen toch niet zo goed opgesteld als gedacht, of heeft de aanbieder de partij hier wel een hele andere interpretatie aan over gehouden, bewust of onbewust. Als je de aanbesteding stopt dan kan dit tot een zeer lastige rechtszaak leiden, waar een aanbieder partij vaak het voordeel van de twijfel krijgt.

Helemaal voorkomen kan je het niet, maar je kunt er wel voor zorgen dat je de genoemde risico's beperkt door in je aanbesteding een test-

periode op te nemen, waar je als organisatie een 'Aanbesteding Acceptatie Test' of 'Proof of Concept' inbouwt. Pas als deze test geslaagd is dan worden de handtekeningen gezet. Is de test niet geslaagd, dan is de volgende aanbieder in de rij aan de beurt om zich te bewijzen.

Door mijn ervaringen in aanbestedingstrajecten heb ik een lijst samengesteld van aandachtspunten binnen dit soort trajecten.

Plannen testtraject: Houdt rekening met extra zoekwerk. Je weet bij het maken van testgevallen niet welke producten je gaat krijgen en producten kunnen specifieke tests vragen welke je niet van te voren kan voorbereiden.

Controle van de offerte: Bekijk de offerte van de aanbieder op dezelfde manier als een ontwerp en voer een of meerdere officiële re-

view sessie uit met de opstellers van het aanbesteding document. Zo worden onvolkomenheden in de offerte van de aanbieder goed zichtbaar.

Acceptatie criteria: Omdat je niet al bij één gevonden probleem de leverancier wilt afkeuren, is het verstandig om een bepaalde grenswaarde in te bouwen. Zo iets als: de leverancier mag bevindingen oplossen binnen de testperiode, maar maximaal twee/drie/... bevindingen. Een andere mogelijkheid is het inbouwen van een marge: 90% van de testgevallen moet goed gaan in de acceptatietest. Opgeloste zaken door de leverancier vallen dan binnen de offerte die aangeleverd is. Beschrijf deze procedure wel in het aanbesteding document.

De basis om te testen: De eisen. Een leverende partij kan alleen beoordeeld worden op de eisen uit het aanbestedingsdocument. Bevindingen die tijdens het testen naar boven komen die niet te relateren zijn aan de eisen kunnen niet meegenomen worden in een beoordeling.

Juridische elementen en contractafspraken: Betrek de afdeling juridische zaken of een contract beheerder inkoop tijdens het gehele

Gingermaster is Android de baas

SECURITY Maarten Hartsuijker

Amerikaanse onderzoekers van de universiteit van North Carolina

de gebruiker zelf geïnstalleerd. Virusschrijvers verleiden gebruikers met aantrekkelijk ogende applicaties. De applicaties stelen na installatie vervolgens gebruikersgegevens van de telefoon. De toegang die de malware tot de telefoon heeft

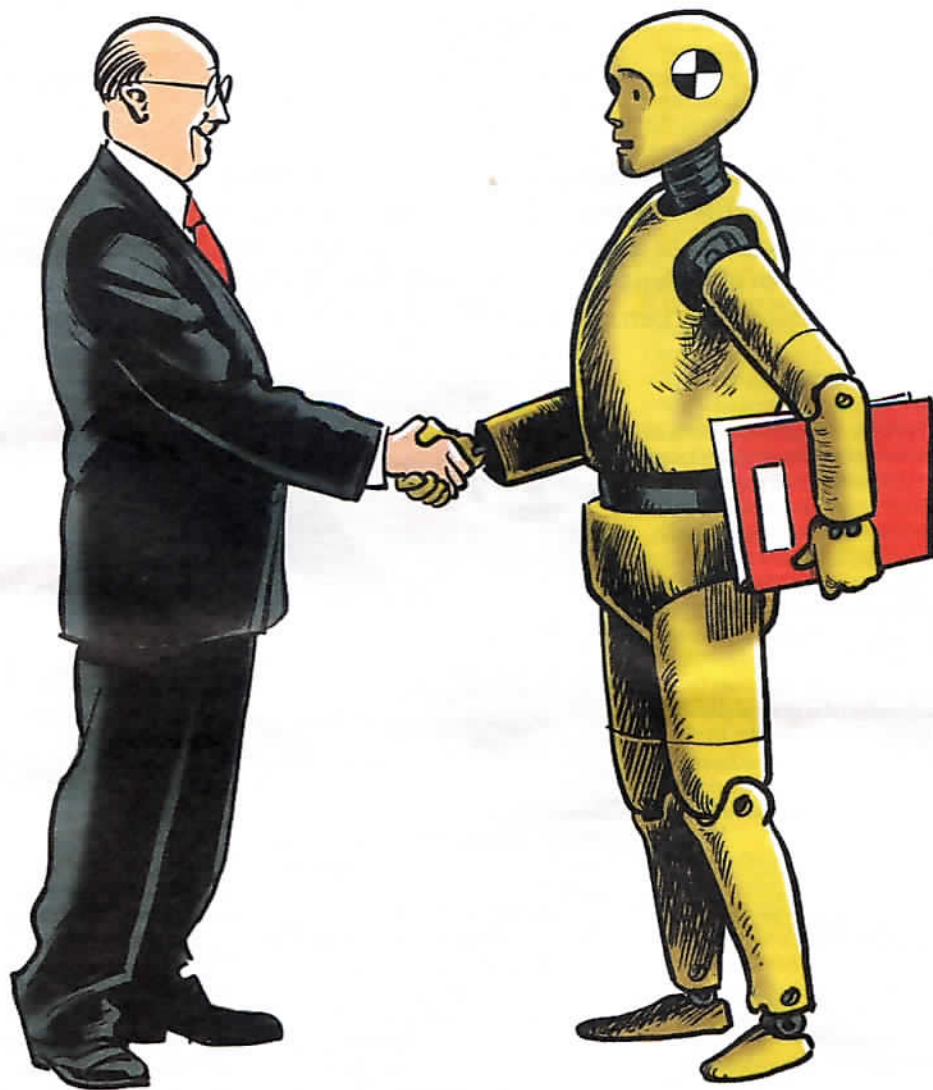
het voor een sms-applicatie logisch dat deze toegang tot telefoonnummers vraagt, maar zal een wallpaper deze toegang niet nodig hebben. Gebruikers worden daardoor hopelijk gealarmeerd op het moment dat ze een wallpaper app downloa-

hiermee het gedetailleerde rechtenmodel van Google.

De gebruiker heeft bij normale malware nog relatief alles onder controle en kan malware applicaties eenvoudig deïnstalleren. Doordat dit type malware zijn rechten na in-

Er is juist weer sprake van in-sourcing. Mooi voorbeeld is het volledig insourcen van de dienstverlening die zeven jaar lang door Getronics werd geleverd aan het voormalige ministerie van VROM. Compacte Rijksdienst vraagt HR initiatief markt

je aanbesteding



acceptatie traject om het aanbestedingsproces te bewaken op contract- en juridische elementen.
■ **Communicatie testers naar leverancier:** Houdt afstand van de leverancier door alleen via de projectmanager te communiceren.

Samenwerken tijdens de testuitvoer is prima, maar communiceer bevindingen- en voortgangsrapportages altijd via de projectmanager. In dit soort trajecten kan verkeerde of zichzelf tegensprekende informatie later juridisch gebruikt worden.

■ **Samenwerking met leverancier:** Tijdens het gehele testtraject kan je ook de samenwerking op de werkvloer, de afspraken die gemaakt worden, het omgaan met bevindingen en de manier waarop de leverancier met het project om-

gaat bespreken en ook als een "test" beschouwen. Past de aanbieder wel bij jouw organisatie. Als je naast een product ook een service contract voor een paar jaar aanbesteedt is dit punt wel heel belangrijk.

■ **Testrapport en bevindingen:** Goed opletten of er geen tegenstrijdigheden instaan

■ **Testrapport, duidelijk en juridische controle:** Bespreek het rapport en voer review sessies uit met de uiteindelijke ontvangers hiervan. Dit zijn naast je projectleider ook belanghebbende managers, juridische specialisten en contractbeheerders. Maak het rapport op gedurende het gehele traject en stem de testrapportages tijdens het testtraject af met deze belanghebbenden.

Het testen van aanbestedingen is niet iets waar veel organisaties aan denken als er een dergelijk project wordt gestart, zeker niet als onderdeel van het proces van goedkeuren van een aanbesteding en het officieel tekenen van de contracten. Als je wel een acceptatie test uitvoert heeft dit aardig wat aandachtspunten omdat je met een niet te wijzigen eisenlijst zit en veel juridische aspecten die om de hoek komen kijken.

Toch is het aan te raden om testen deel te maken van een aanbesteding als je binnen je geschatte budget wilt blijven en het "koren van het kaf wilt scheiden" tussen de diverse aanbieders. Tijdens een testtraject komt de leverancier en je organisatie dicht bij elkaar en kan je naast het bekijken van de kwaliteit (=voldoet product aan alle gestelde eisen) ook de samenwerking en de kwaliteit van de aanbieder valideren. Dit maakt het een waardevolle aanvulling op je aanbesteding.

■ **Rob van Steenberg,** software tester bij Chickenwings Test Consultancy

Samenwerking basis nieuwe werken

MOBILITY Rutger Zeldenrijk

De vakantieperiode is weer voorbij. Maar in plaats van terug naar kantoor komen we nu massaal terug

medewerkers) heeft 93 procent mogelijkheden om thuis of onderweg te werken.

Thuiswerken is dus hot en wordt nog veel hotter. Toch blijkt nog al te vaak dat organisaties wel willen, maar nog niet zijn ingesteld op

werken. Het probleem is dat organisaties vergeten dat er voor het nieuwe werken ook een andere manier van samenwerken nodig is en juist de mens de kritische succesfactor is om het werken op afstand te laten slagen. Doordat organisaties zich

organisatie worden betrokken om te bepalen of de middelen wel passen bij de manier van samenwerken in de organisatie. Dit hoeft niet te betekenen dat een ieder zijn mening wordt gevraagd, maar dit kan al door kritisch te kijken