

OPSUMMERING AF TEKNISK DIALOG

Byg og Miljø

Projekt Byg og Miljø har netop færdiggjort første indledende runde af leverandørdialogen.

1. Indledning

I uge 26 har KOMBIT holdt tekniske dialogmøder omkring det kommende genudbud af Byg og Miljø. Løsningen håndterer digitale ansøgninger til byggeprojekter - inklusive bortskaffelse af byggeaffaldet - samt henvender sig til virksomheder underlagt Miljølovgivningen.

Dette anonymiserede resumé har til hensigt at fremlægge en sammenfatning af de kommentarer, der i løbet af dialog-runden blev fremlagt af leverandørerne.

Der blev afholdt møder med disse syv leverandører:

- Avanade
- Dafolo
- Edora
- KMD
- Knowledge Cube
- Netcompany
- Schultz

Dialogmøderne havde til hensigt at skabe inspiration og viden omkring forretningsmæssige og tekniske muligheder og udfordringer i forbindelse med genudbuddet, samt at klarlægge eventuelle adgangsbarrierer og at identificere eventuelle uhensigtsmæssigheder i det offentliggjorte materiale.

KOMBIT modtog i løbet af leverandørdialogen kommentarer, der alle vil blive overvejet i forhold til det kommende udbudsmateriale. Nogle af de mest tværgående kommentarer og vigtigste pointer er gengivet herunder.

2. Dialog med leverandørerne

2.1 Overordnede kommentarer

KOMBIT orienterede om, at Byg og Miljø-løsningen som sådan kørte tilfredsstillende, men at forskellige politiske hensyn gjorde det nødvendigt at gå i genudbud. På tidspunktet for den tekniske dialog var projektet stadig i sin indledende fase, hvorfor leverandørernes evt. konkrete spørgsmål om specifikke temaer, som måtte opstå undervejs i dialogen, i videst muligt omfang vil blive forsøgt besvaret under hensyntagen til projektet forretningsmæssige afklaring.

Både KOMBIT og leverandører var enige om, at Byg og Miljø-løsningen vil blive et genudbud, hvor løsningen i det væsentligste kommer til at forblive som den er. Der vil dog komme en del videreudvikling af integrationer op mod den fælleskommunale rammearkitektur og

Grunddataprogrammet. Denne videreudvikling alene giver sandsynligvis ikke nok funktionalitet til, at andre end den eksisterende leverandør kan udmærke sig. Hvis leverandørerne skal fokusere meget på driftdelen af genudbuddet, bør KOMBIT gøre sig nogle tiltag, så transitionsomkostninger ikke får betydning i evalueringsfasen, og leverandørerne derved stilles så lige som muligt.

Alle leverandører var enige om, at den offentliggjorte rapport fra Lakeside om den nuværende løsnings dokumentation, indikerede, at det ikke kan betale sig at bygge løsningen på ny.

Flere leverandører påpegede nødvendigheden af at holde kravspecifikationen på et så overordnet niveau som muligt. Det ville tjene KOMBIT og den vindende leverandør bedst, hvis KOMBIT beskrev forretningsbehov og user stories og undlod at kravspecificere for mange løsningskrav.

En del leverandører nævnte, KOMBIT burde sætte minimumskravene til leverandørernes omsætning proportionalt med projektets størrelse. Sammenlignet med Monopolbrudsprojekterne er der ikke på samme måde behov for at sikre sig store full service leverandører, og hvis minimumskravet til leverandørernes omsætning sættes meget høj, kan det have den ærgerlige effekt, at mindre leverandører med større sult og fleksibilitet udelukkes.

2.2 Kommentarer omkring forretningsmæssige aspekter

Alle leverandører var enige om, at den største udfordring ved at byde på Byg og Miljø var fagligheden. En leverandør, som ikke er den nuværende leverandør af løsningen, vil skulle oparbejde noget domænekendskab og forståelse for de relevante love. Det tager som regel noget tid, og det bør KOMBIT være opmærksomme på.

Alle leverandører var enige om, at den estimerede ramme for økonomi i projektet over en 6-årig periode var dækkende.

I forhold til overvejelserne omkring videreudvikling af den eksisterende løsning nævnte et par leverandører, at beslutningen om at videreføre den eksisterende løsning kommer an på en robust kodebase. Derudover skal løsningen helst være fremtidssikret og åben nok til, at der afsættes et minimum af udviklingstimer til tilretning af løsningen. Derudover blev det nævnt, at test er en større risiko i forhold til nyudvikling.

Hvis der videreudvikles på den eksisterende løsning estimerede leverandørerne, det ville tage i omegnen af 2-4 måneder at foretage transitionen. Det blev anbefalet, at KOMBIT først efter endt transition påbegynder videreudvikling af løsningen. Det vil give den vindende leverandør bedre mulighed for at forstå den overdragede løsning, og det vil gøre samarbejdet mellem KOMBIT og den vidende leverandør bedre og mere smidigt.

Der var et par længere drøftelser omkring incitamentstrukturen i den kommende kontrakt. En del leverandører nævnte, at det ville være en god ide med en bonus for veludført arbejde til det samlede projekt på begge sider af bordet. På den måde fremmes fællesskabsfølelsen i projektet. Andre leverandører mente, at leverandøren skulle have en evt. bonus som så kunne distribueres til teamet efter deres egne forretningsprincipper. Uanset hvilken type incitamentstruktur der var tale om, var alle enige om, at en bonus skal gives efter nogle helt konkrete leverancebetingelser, så der ikke opstår tvivl om, hvornår bonusen udløses.

Flere leverandører bemærkede, at KOMBITs nuværende driftskontrakt var velkendt i deres forretning. Det vil derfor være uhensigtsmæssigt at foretage for mange ændringer, fordi leverandørernes kendskab til kontrakten derved bliver mindre. Det vil betyde, at leverandørerne skal bruge flere timer gennemlæse hele driftskontrakten mere dybdegående.

2.3 Kommentarer omkring tekniske aspekter

Adskillige leverandører nævnte, at det var en god ide at ibrugtage et standardværktøj som regelmotor. Der findes mange muligheder på markedet, og det ville automatisere processen i langt højere grad end KOMBITs nuværende manuelle løsning.

Et par leverandører udviste bekymring for, hvis den vindende leverandører skulle stå for 1st level support af løsningen ud mod brugerne. Det ville være oplagt at lade superbrugerne – som det er i dag - håndtere supporten mod leverandøren, så beredskabet ikke bliver uproportionalt stort i forhold til det forventede antal opkald hos leverandøren. Det ville fordyre prissætningen unødigt, og hverken KOMBIT eller kommunerne ville få nok værdi.

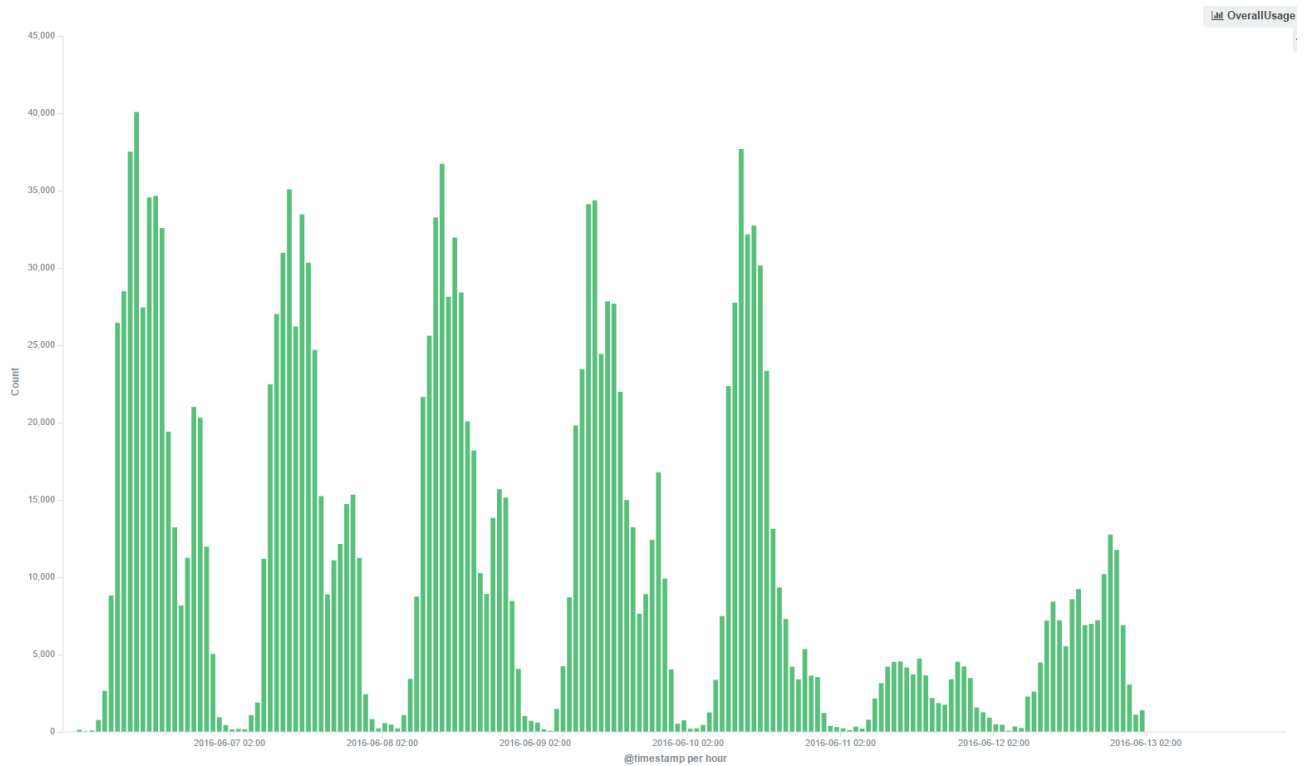
Løsningen i dag har en del eksterne integrationer, og det kræver en del koordinering omkring releasestyring. Andre offentlige myndigheder kan få indirekte indflydelse på, hvornår Byg og Miljø kan release nye versioner.

Bilag 1: Spørgsmål

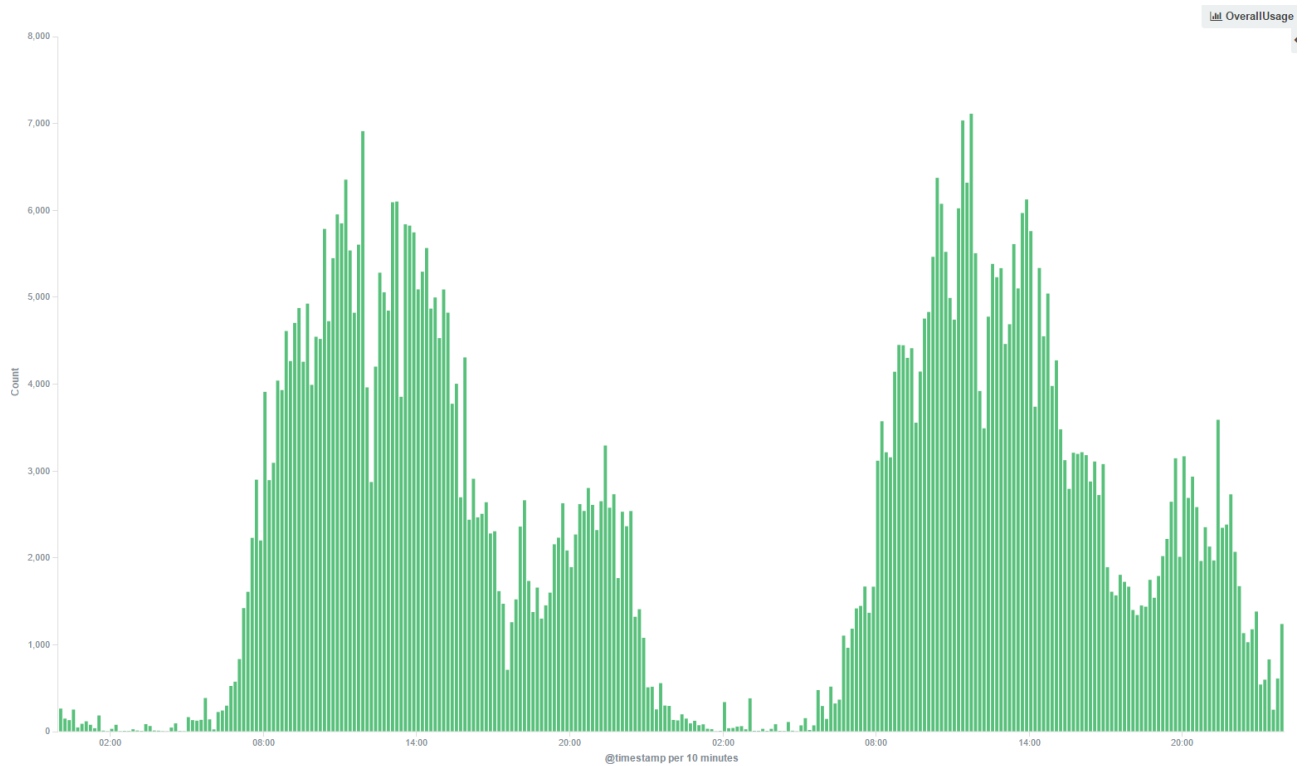
Spørgsmål	
1.	Har leverandøren erfaring med udvikling og vedligeholdelse af selvbetjeningsløsninger? Angiv gerne eksempler.
2.	Har leverandøren erfaring med integration til centrale platforme til distribution af data (serviceplatformen eller lign.)? Angiv gerne eksempler.
3.	Har leverandøren erfaring med at overtage selvbetjeningsløsninger fra andre leverandører? Angiv gerne eksempler.
4.	Ud fra de erfaringer leverandøren eventuelt har gjort sig på KOMBITs tidligere udbud, hvad bør projektet så være opmærksom på ifm. dette genudbud?
5.	Er der barrierer for, at leverandøren ønsker at afgive et tilbud i forbindelse med det forestående udbud? I så fald, hvilke?
6.	Hvilke ønsker har leverandøren til samarbejdet med KOMBIT?
7.	Hvilke incitamentsstrukturer (bonus) vil være hensigtsmæssige for at understøtte 'den gode leverance', herunder at optimere slutgevinsterne?
8.	Med udgangspunkt i KOMBITs standard driftskontrakt og det offentliggjorte materiale for Byg og Miljø, vurderer leverandøren da den estimerede kontraktværdi på 50 mio. kroner som dækkende?
9.	Hvor lang udviklingstid forventer leverandøren på baggrund af det offentliggjorte materiale?
10.	Hvilke tanker har leverandøren gjort sig i forhold til at udvikle videre på den nuværende løsning eller at udvikle nyt i forhold til det offentliggjorte materiale?
11.	Hvad vurderer leverandøren som den eller de største udfordringer i forbindelse med udvikling af løsningen?
12.	Hvordan forestiller leverandøren sig et test-setup for systemet?
13.	Driftseffektiviteten er i dag på 99% indenfor normal arbejdstid, og 98% uden for normal arbejdstid. Vil en lavere procentsats betyde væsentligt ift. prisen, og hvad vil ændringen være?

14. Byg og Miljø har en avanceret struktur af integrationer, og et kritisk punkt er systemets integrationservice. Hvordan forestiller leverandøren sig, at man kan sikre en maksimal opetid på integrationerne, selv hvis servicen er under angreb udefra?

Bilag 2: Oversigt over forbrug i løsningen



Figur 1: Tabel over brug af løsningen over en uge.



Figur 2: Tabel over brug af løsningen over et døgn med 10 minutters intervaller.