

MARKEDSPlass SKYTJENESTER

Nokios 20.oktober 2020

MARKEDSPLASSEN - BAKGRUNN



Politisk forankring

«Regjeringen vil etablere en sentral markeds plass for skytjenester.»

Granavolderklæringen



Nasjonal strategi for bruk av skytjenester



Statsbudsjettet 2020

«Markedsplassen skal gjøre det enklere for virksomhetene å anskaffe sikre, lovlige og kostnadseffektive skytjenester, gi dem oversikt over tilbudet i markedet, prosesstøtte i anskaffelsesprosessen, og støtte til sikkerhets- og risikovurderinger. [] Regjeringen foreslår 11 mill. kroner i 2020 for å etablere markedsplassen i løpet av 2020.»



St.prp. nr. 1

(2007–2008)

FOR BUDSJETTÅRET 2008

Statsbudsjettet

Målbilde

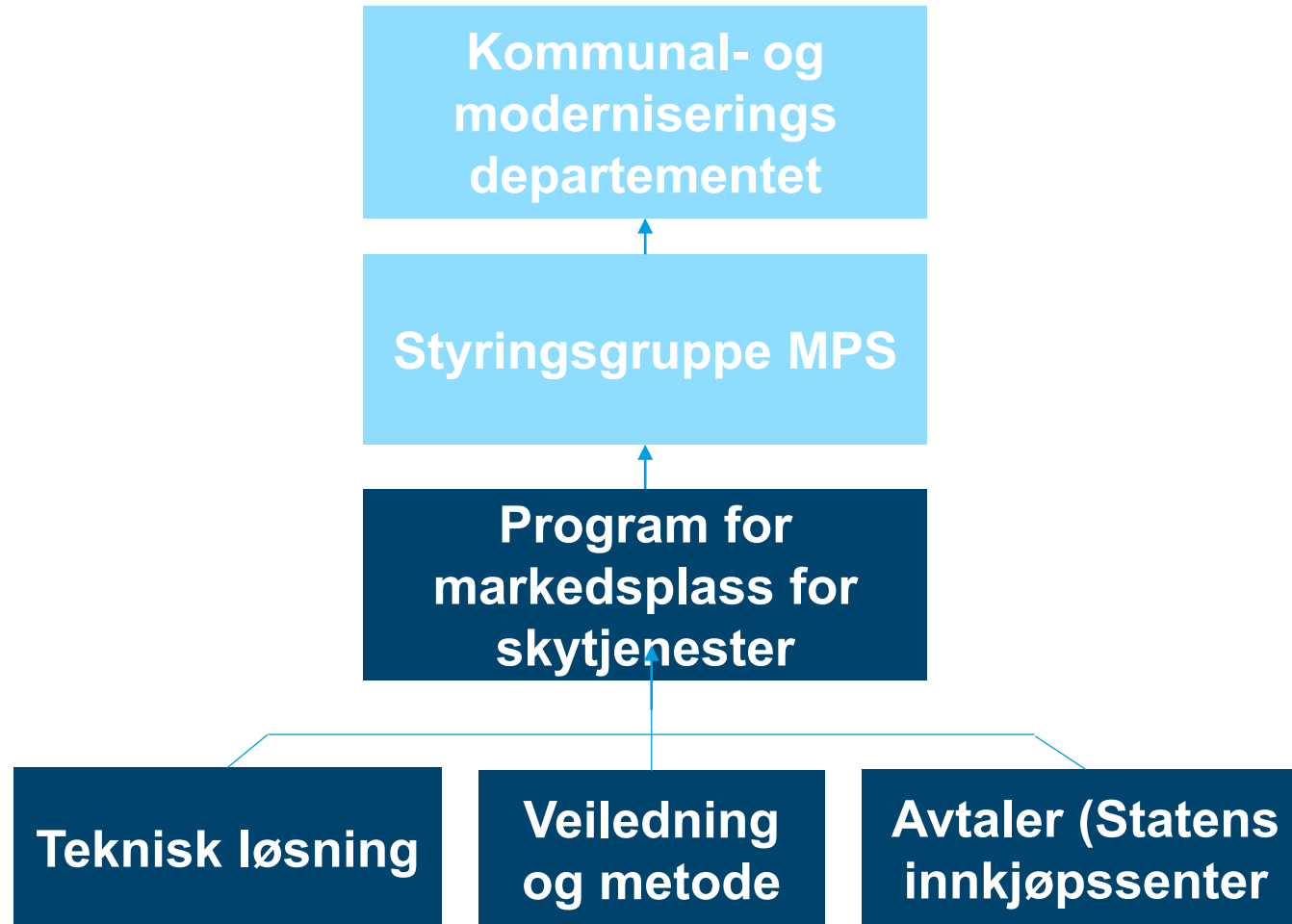
Resultatmål

- Utvikle og bemanne organisasjon for markedsplassen på kort og lang sikt
- Etablere teknisk løsning – etter pilotering settes denne i drift
- Relevante tjenester tilbys på markedsplassen (rammeavtaler, DPS, kontroll og veiledning)
- Metode for kontroll av sikkerhet er utredet og konkludert.

Effektmål

- Det er enkelt for virksomhetene å anskaffe sikre, lovlige og kostnadseffektive skytjenester på markedsplassen
- Virksomhetene får god oversikt over tilbudet i markedet på markedsplassen

Ett program – tre prosjekter

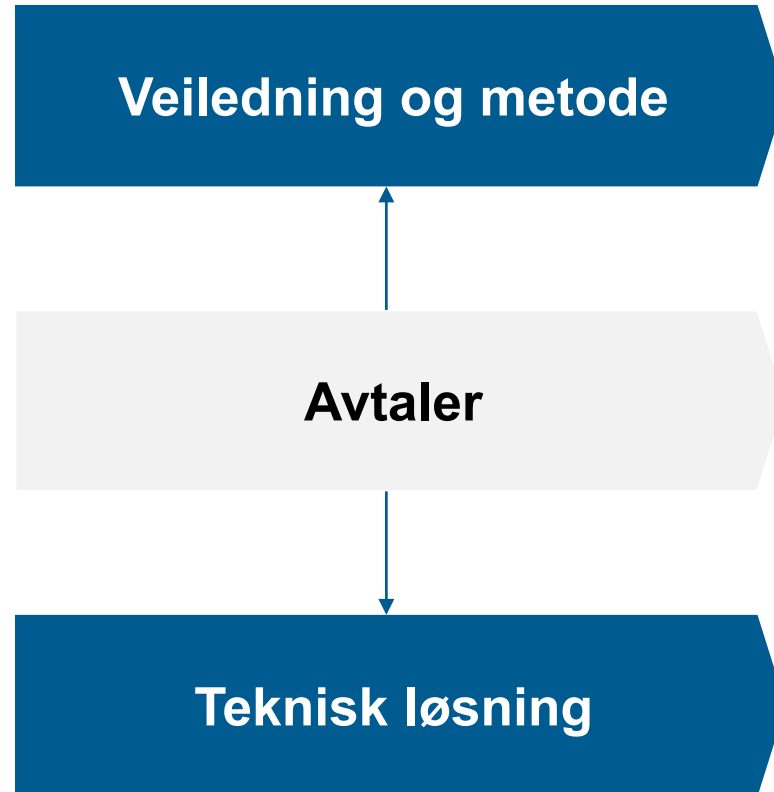


Prosjektenes hovedoppgaver

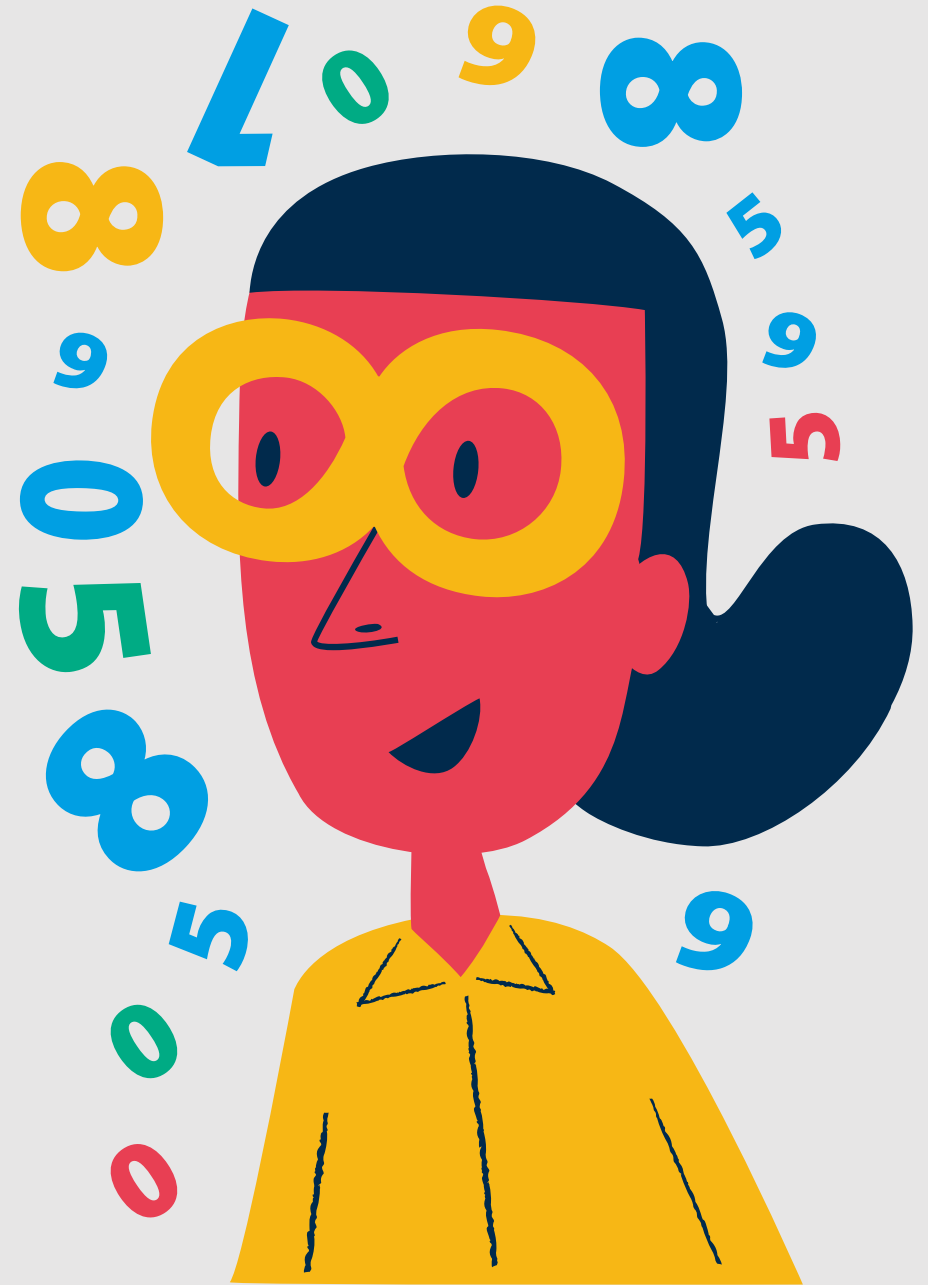
Det skal etableres interaktive veiledere, sjekkpunkter tilpasset ulike brukergrupper av markedsplassen

Det skal etableres fellesavtaler som kan brukes av de fleste offentlig virksomheter i Norge

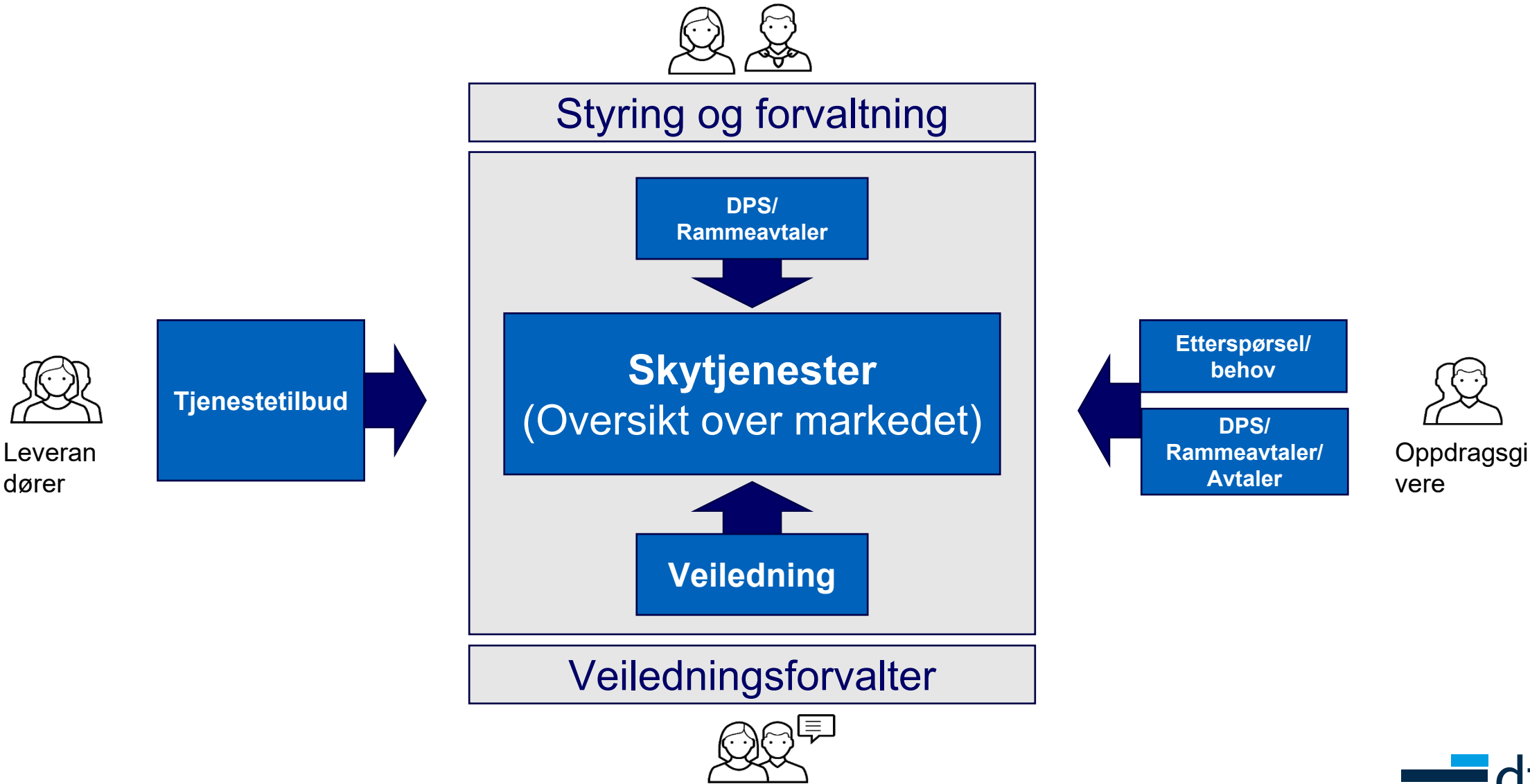
Det skal etableres en interaktiv teknisk plattform. Leverandører og offentlig virksomheter kan lett finne veiledning, standard avtaler og relevant skyrelatert informasjon



KORT OM PROSJEKT TEKNISK LØSNING



Overordnet konsept



Foreløpig funksjonell arkitektur



Registrer leverandør



Registrer tjeneste



Søk, filterer og sammenligne tjenester



Velg tjeneste og leverandør



Ta i bruk tjeneste



Evaluer tjeneste og del erfaringer



Veiledning

Styring og forvaltning



Forvalte krav og metode



Verifisere og kontrollere tjenester og leverandører



Forvalte brukere, roller og tilganger



Tilgjengeliggjøre avtaler og DPS på markedsplassen

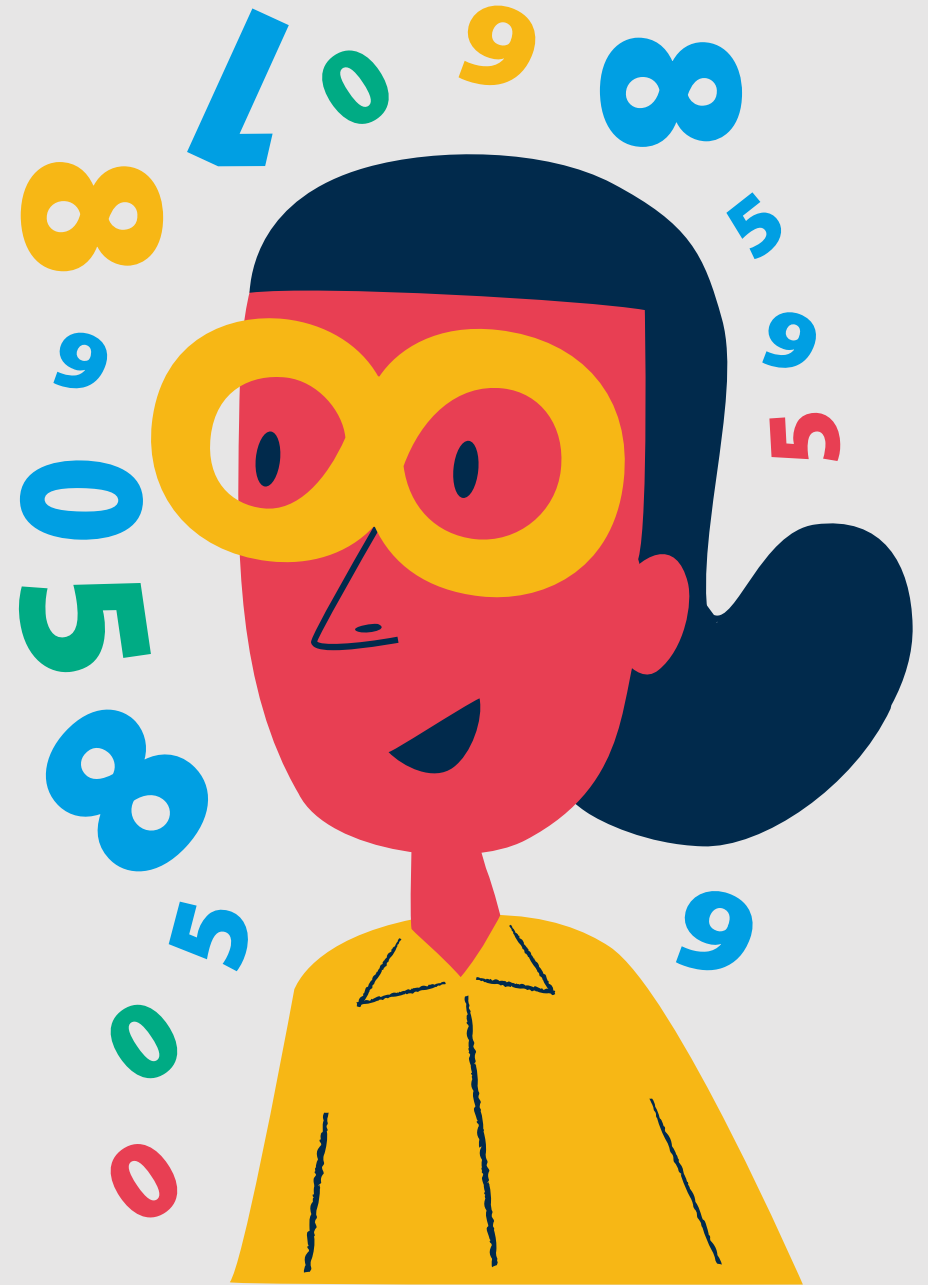


Publisere på markedsplassen



Endre markedsplass basert på læring og erfaring

IDENTIFISERTE BRUKERGRUPPER



Brukere - MPS



- 356 kommuner*
- 11 fylkeskommuner*
- Ca 200 statlige etater

- Leverandørmarkedet

*Nye brukere for Statens innkjøpssenter

Oppdragsgivere

Stat, fylke, kommune



Sluttbruker



Behovshaver



Innkjøper

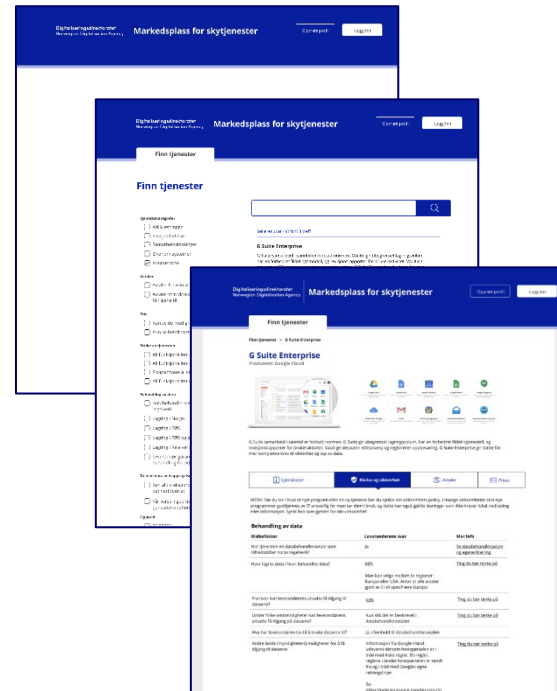


Fagansvarlig IKT/Sikkerhet



Toppleder

Markeds plass for skytjeneseter



Oppdragsgivere

Stat, fylke, kommune



Sluttbruker



Behovshaver



Innkjøper

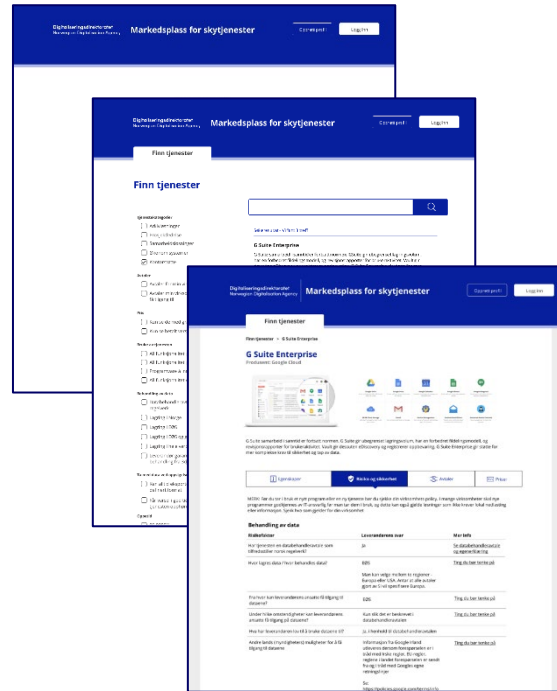


Fagansvarlig IKT/Sikkerhet



Toppleder

Markeds plass for skytjeneseter



Leverandører

SAAS, PAAS, IAAS



Gründerselskap
(ofte SAAS-løsninger)



Selger



Veletablert produsent



Selger



Forhandler



Selger

OPPDRAKSGIVERE



Offentlige virksomheter som er umodne i bruk av sky er hovedmålgruppen fra start

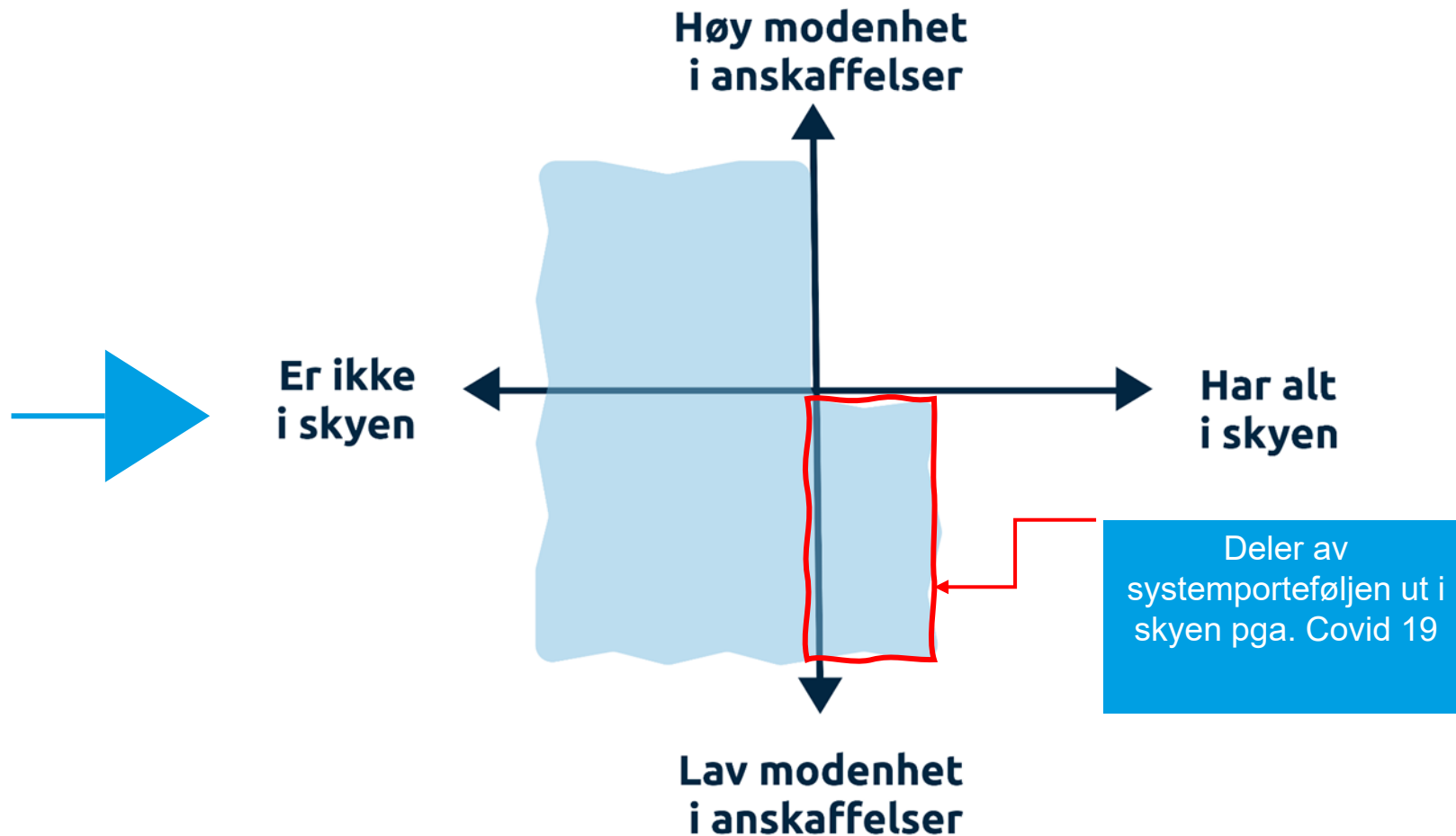
 Sluttbruker

 Behovshaver

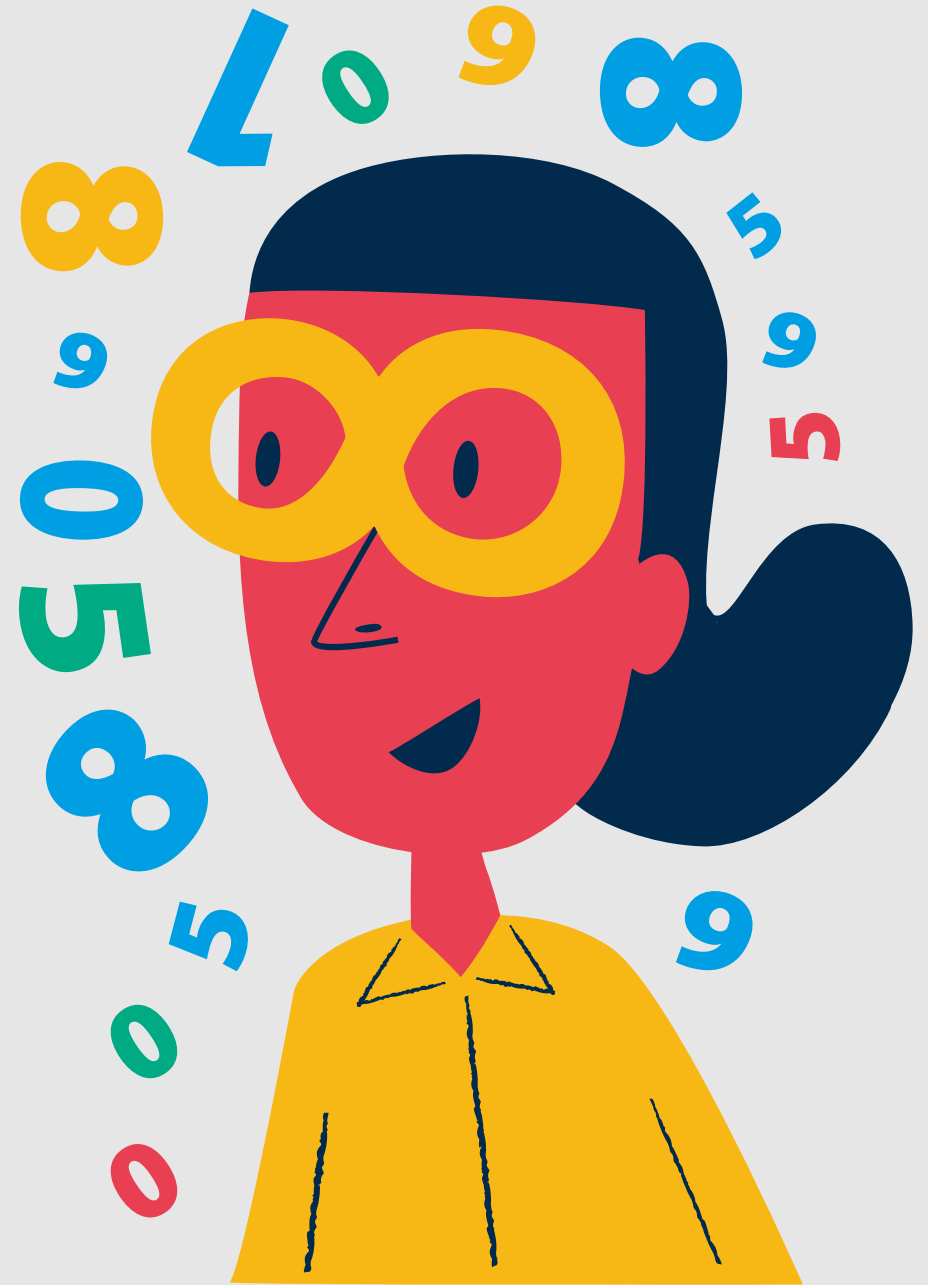
 Innkjøper

 Fagansvarlig IKT/Sikkerhet

 Toppleder



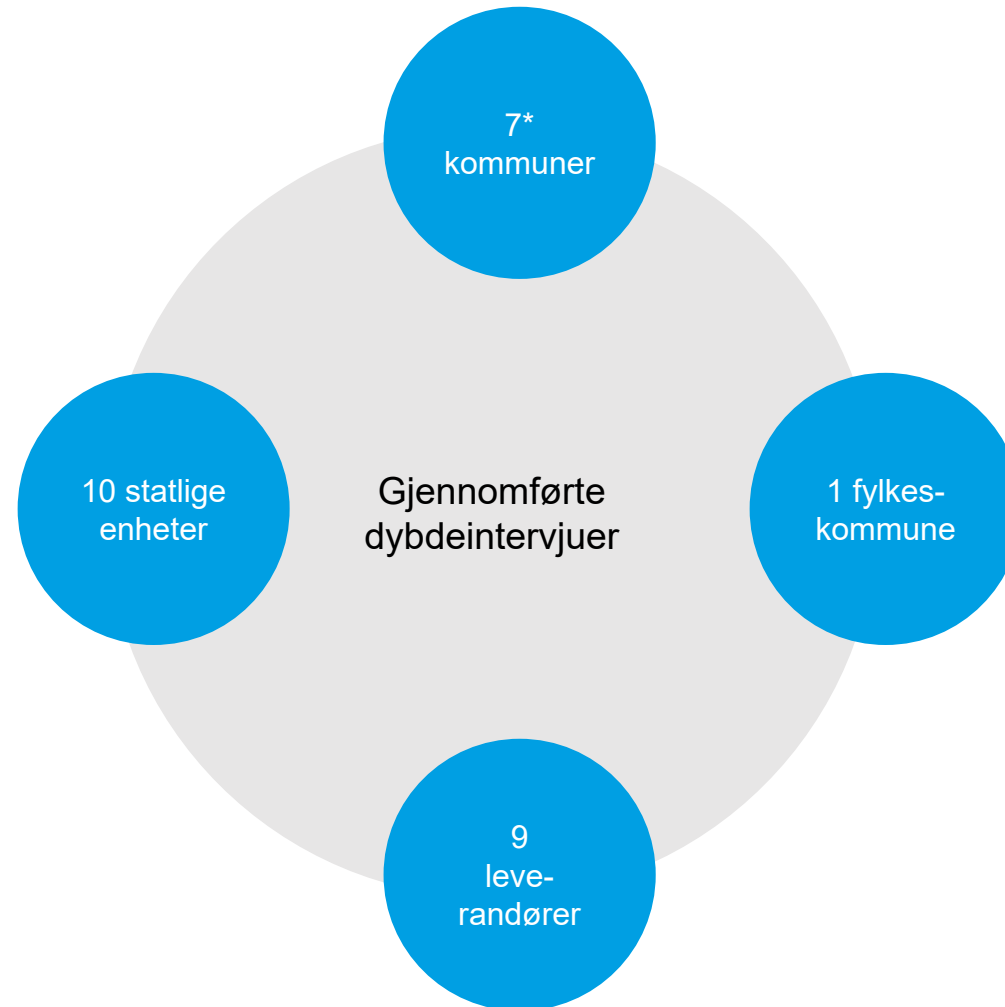
**PROSJEKT
AVTALER –
ANALYSEPROSJEKT
PORTEFØLJE**



Analysen bygger på tidligere arbeid, har resultert i en anbefalt avtaleportefølje og gir input til påfølgende konkurransestrategier



Analysen er basert på intervjuer med et bredt utvalg av både potensielle brukere av markedsplassen og leverandørmarkedet



* Inkludert to kommunale innkjøpsordninger som dekker 12 kommuner til sammen
I tillegg har prosjektet snakket med innkjøpsordningen for de svenske kommunene, SKL Kommentus

Gjennomførte intervjuer

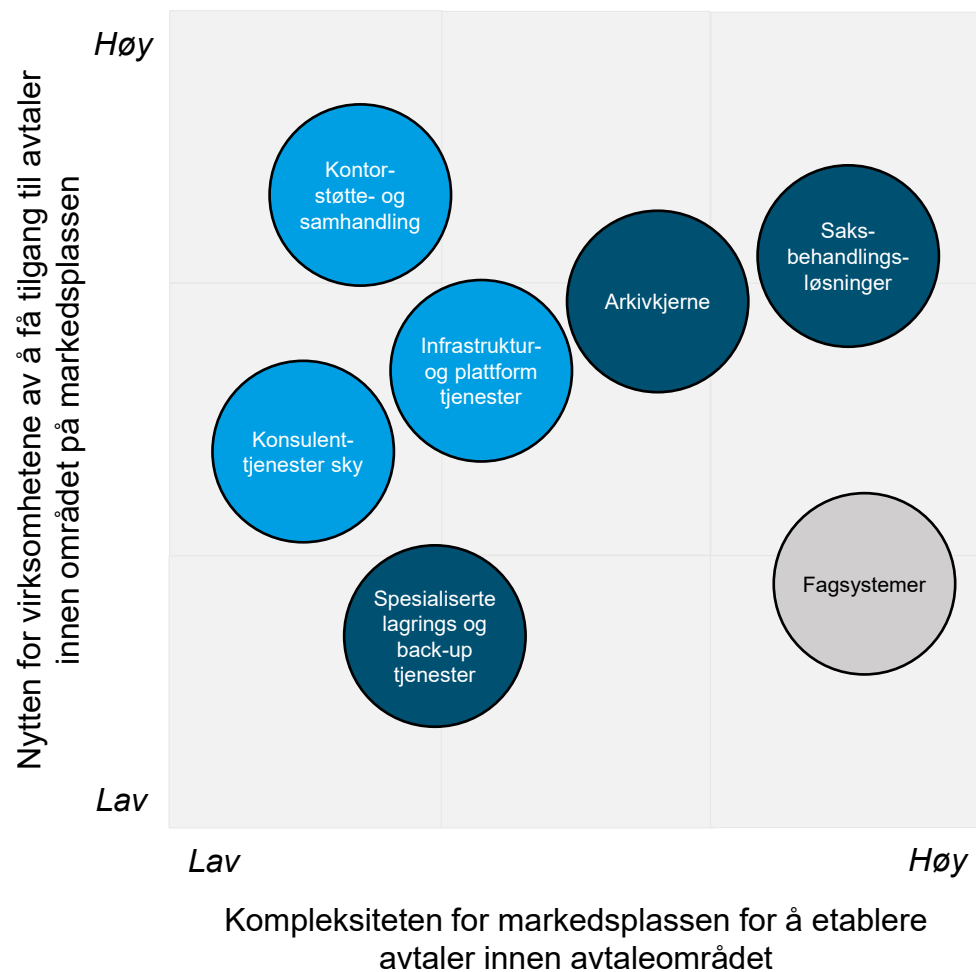
Gruppe	Virksomhet
Fylkeskommuner	Vestland fylkeskommune
Kommuner	Bærum kommune
Kommuner	DDV Agder (Interkommunalt IKT-samarbeid for seks kommuner i Vestre Agder; Flekkefjord, Farsund, Kvinesdal, Hægebostad, Lindesnes, og Åseral)
Kommuner	Grenlandskommunenes innkjøpsenhet (Felles innkjøpsfunksjon for Bamble, Drangedal, Kragerø, Porsgrunn, Siljan og Skien kommune)
Kommuner	Moss kommune
Kommuner	Nittedal kommune
Kommuner	Rana kommune
Kommuner	Trondheim kommune
Statlige enheter	Arkivverket
Statlige enheter	Buf.dir.
Statlige enheter	Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap (DSB)
Statlige enheter	Jernbanedirektoratet
Statlige enheter	Norsk Helsenett
Statlige enheter	Statens vegvesen
Statlige enheter	Statsbygg
Statlige enheter	Stortinget
Statlige enheter	Tolletaten
Statlige enheter	UNIT
Leverandører	Atea
Leverandører	Capgemini
Leverandører	Crayon
Leverandører	Deloitte
Leverandører	IBM
Leverandører	SopraSteria
Leverandører	Amazon
Leverandører	Google
Leverandører	Microsoft
Andre - Innkjøpsordninger	SKL Kommentus

Syv avtaleområder har blitt evaluert

Avtaleområde	Beskrivelse
Konsulenttjenester sky	Omfatter konsulent tjenestene en virksomhet kan ha behov for i forbindelse med strategiutvikling, anskaffelse, innføring og forvaltning av skytjenester. Avtaleområdet inneholder spesialisert kompetanse på sky som typisk ikke er godt dekket av mer generelle rammeavtaler på IKT-konsulenttjenester.
Kontorstøtte- og samhandlingsløsninger	Kontorstøtte- og samhandlingsløsninger omfatter løsninger for dokumentproduksjon og samhandling knyttet til dokumentproduksjonen, som Microsoft Office 365 og Google G Suite. I tillegg innbefatter avtaleområdet spissere løsninger for samhandling og kommunikasjon, som Facebook at Work, Slack, Zoom etc.
Infrastruktur- og plattformtjenester	Omfatter tjenestene tilgjengelig via de offentlige skyplattformene.
Spesialiserte lagrings og back-up tjenester	Omfatter tjenester på toppen av standard infrastruktur- og plattformtjenester. Avtaleområdet er en delmengde av infrastruktur- og plattformtjenester, men er vurdert separat da det representerer en annen tilnærming til å etablere avtaler på infrastruktur- og plattformtjenester enn avtaler med de store skyplattformleverandørene.
Arkivkjerne	Omfatter arkivdelen av tradisjonelle saks- og arkivløsninger. Ved å skille ut denne kan saksbehandlerne spesialisere seg på saksbehandling og arkivressursene spesialisere seg på arkiv.
Saksbehandlingsløsninger	Omfatter alle typer løsninger for saksbehandling fra generelle brukerhenvendelser til spesifikke saksområder, som byggesaker.
Fagsystemer	Omfatter løsninger for et spesifikt fagområde, som løsningene som er i bruk i barnehage og skole og helse og omsorgs sektorene i en kommune. Disse løsningene inneholder elementer av både arkiv- og saksbehandling, men dekker et bredere og spissere behov for funksjonalitet.

Spesialiserte lagrings og back-up tjenester er en delmengde av infrastruktur- og plattformtjenester, men er vurdert separat da det representerer en alternativ tilnærming til å etablere avtaler på infrastruktur- og plattformtjenester enn å etablere avtaler med de store skyplattformleverandørene.

Tre av avtaleområdene skiller seg ut som mest aktuelle å prioritere i fase 1

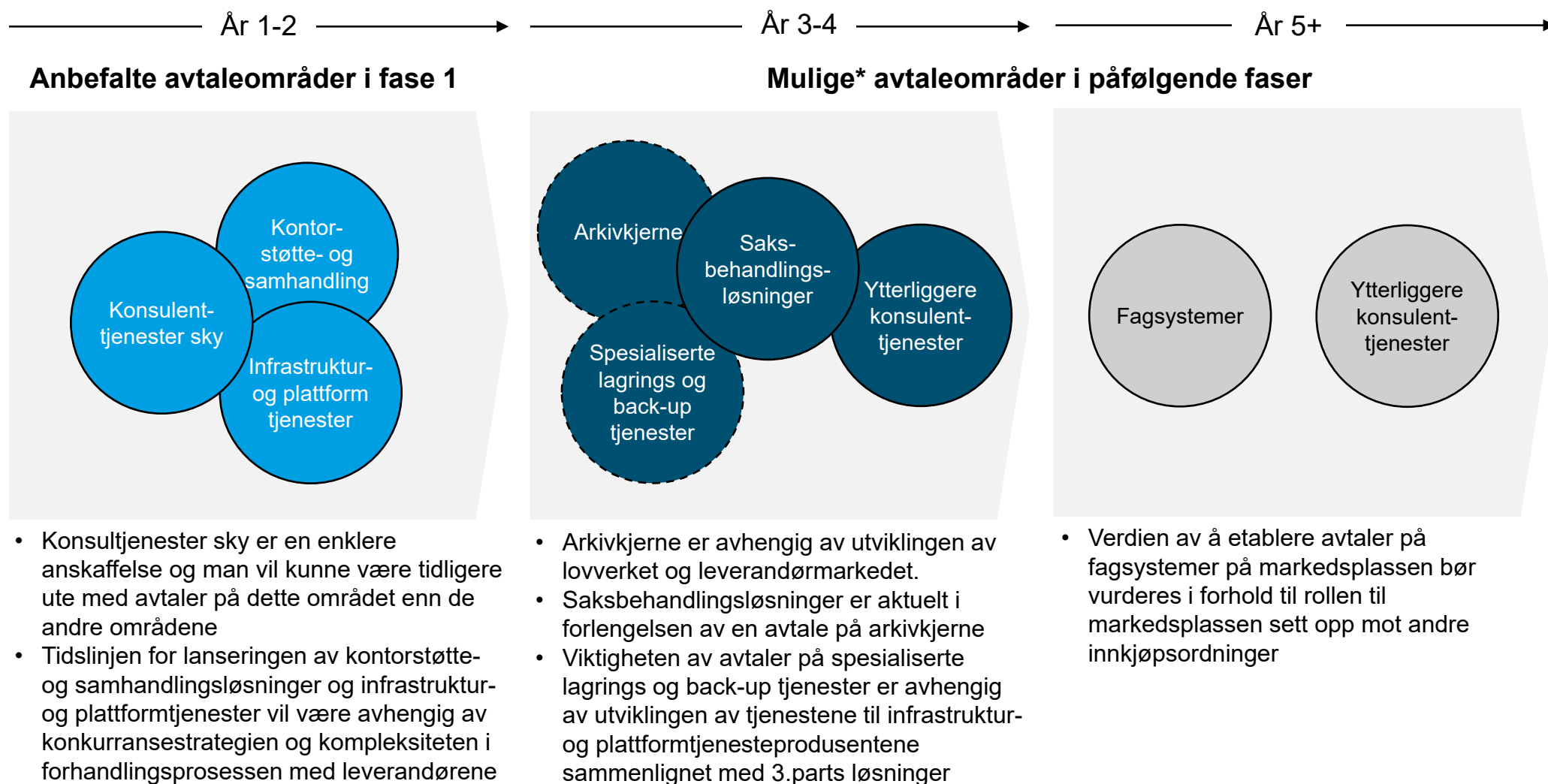


Kommentarer

- **Konsulent-tjenester sky** er et supplement til andre avtaler på IKT konsulent-tjenester men må være på plass (pga. avhengigheter til andre avtaleområder) for at markedsplassen skal lykkes
- **Kontorstøtte og samhandling** løsninger er standard løsninger som alle bruker med mulighet for å samle volum og standardisere betingelsene
- **Infrastruktur- og plattformtjenester** er et viktig bidrag til å akselerer transformasjonen til skytjenester i offentlig sektor men det kan ta en del tid før man ser de store avropsvolumene
- **Spesialiserte lagrings og back-up** tjenester har mindre etterspørsel og bidrar i mindre grad enn bredere infrastruktur- og plattformtjenester til transformasjonen til bruk av skytjenester
- **Arkivkjerne** har stor interesse blant virksomhetene, spesielt i kommunal sektor. Det vil derimot være en relativt kompleks anskaffelse, spesielt i forhold til usikkerhet rundt regelverket. Denne usikkerheten vil reduseres over tid
- **Saksbehandlingsløsninger** har stor etterspørsel men må tilfredsstille mange ulike behov og krav og hvor det er komplisert å etablere gode og relevante avtaler
- **Fagsystemer** er et bredt område med mange anskaffelser og som må dekke mange spesifikke krav fra de ulike virksomheten

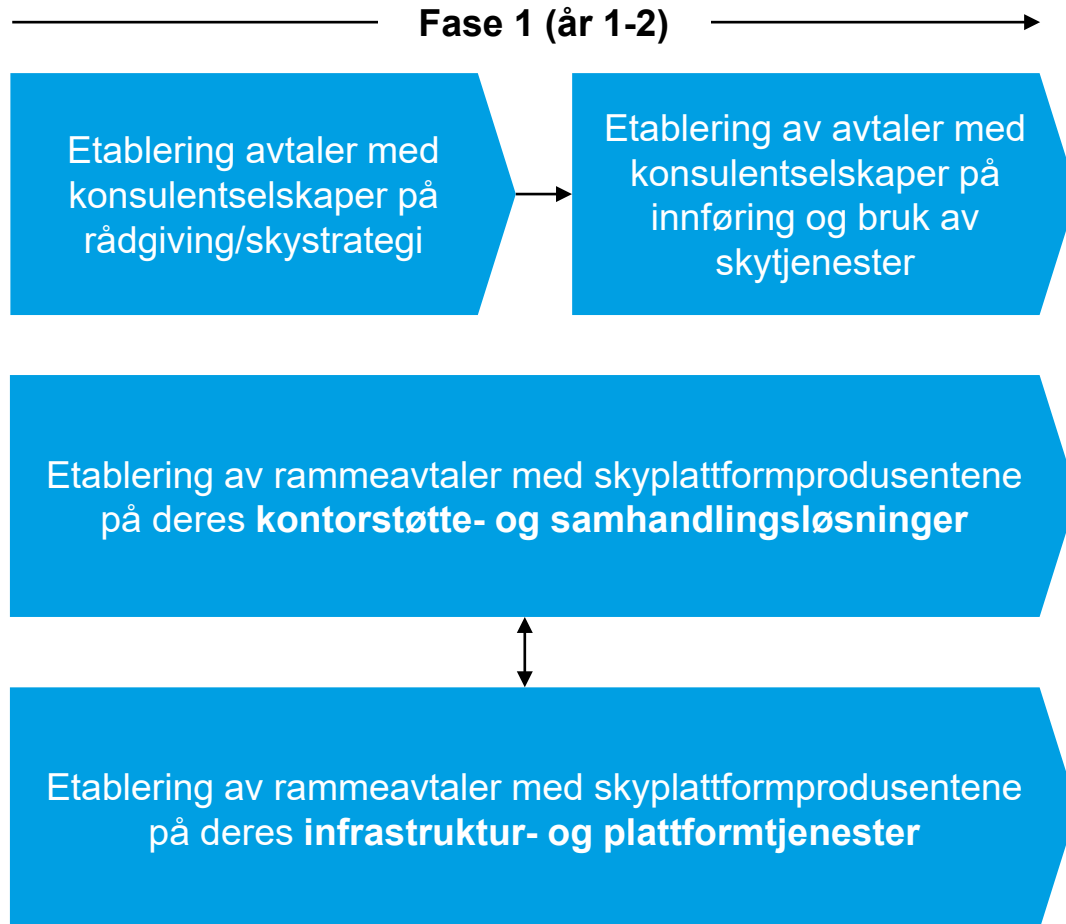
Prioriteringen vil endre seg over tid etter som følge og utviklingen av modenheten blant virksomhetene, tilbudet i leverandørmarkedet og kapabilitetene til markedsplassen.

Avtaleporteføljen i fase 1 kan bli utvidet i påfølgende faser



* Påfølgende avtaleområder og anskaffelser bør bli definert basert på erfaringer fra fase 1, etterspørsel blant virksomhetene og utviklingen av markedet. Prioriteringen av avtaleområdene vil derfor kunne endre seg over tid.

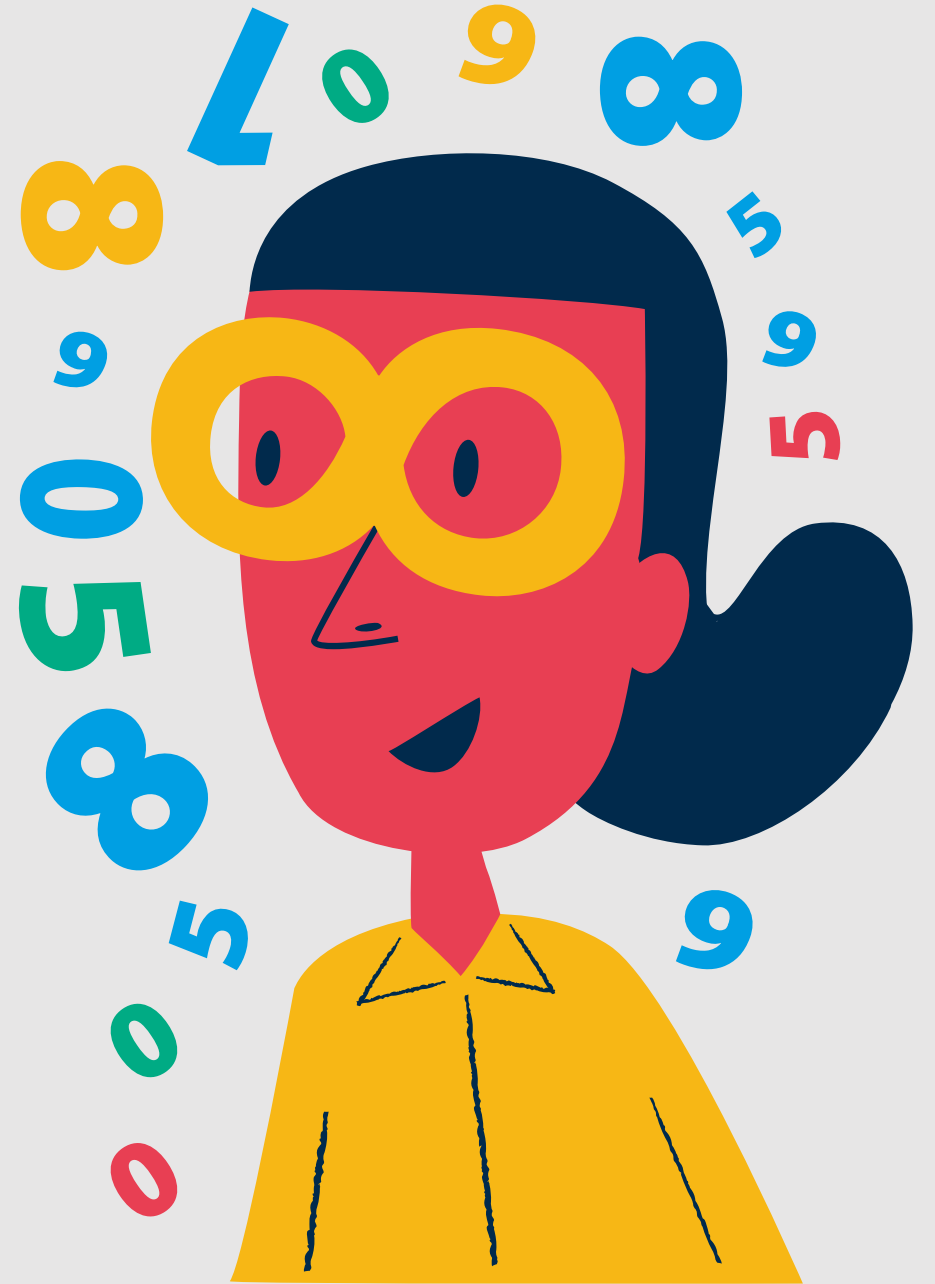
Besluttet portefølje fase 1



Kommentarer

- Etablering av konsulentavtaler på **både rådgiving/ skystrategi og tjenester knyttet til innføring og bruk** av tjenestene til de ulike skyplattformprodusentene
- Etablering av avtaler på både standard kontorstøtte- og samhandlingsløsninger sammen med avtale på infrastruktur og plattformtjenestene gir **synergier i anskaffelsesprosessen** og skaper bedre muligheter for å etablere gode betingelser og bedre rabatter
- Fokus på **kontorstøtte- og samhandlingsløsninger først** da dette krever mindre modenhet blant virksomhetene
- Etablering av en modell for **gradvis utvidelse av tilgang på infrastruktur- og plattformtjenester** med økt modenhet blant virksomhetene, veiledningen og den tekniske løsningen

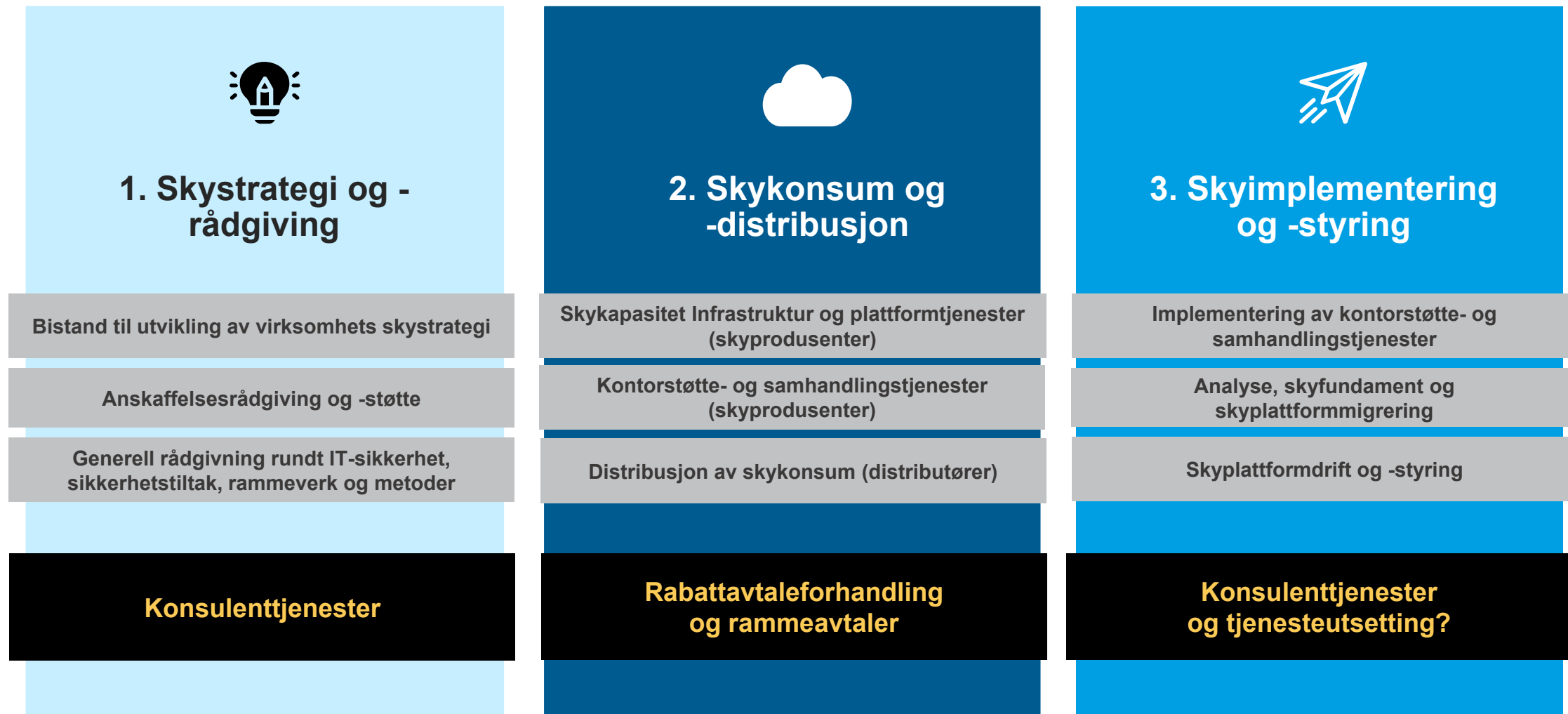
VEIEN VIDERE



Hva jobber vi med nå?

- **Konkurransestrategier kontorstøtte- og samhandlingstjenester og konsulentttjenester påbegynt**
 - Aktuelt å dele konsulentttjenester i flere områder - og flere avtaleformer (DPS vs. Rammeavtaler)
 - Samhandlingstjenester kan bli skilt ut (Covid-relevant)
- **Sammenhengene mellom avtaleområdene utredes videre**
 - Skal kontorstøtte og IaaS/PaaS kjøres parallelt (eller i samme konkurranse) for best mulige betingelser/priser?
- **Strategi "rabattavtaler" produsentene (MS/Google/AWS/IBM) utredes**
 - Skal "rabattavtalene" forhandles først (sekvensielt) eller skal de bakes inn i de øvrige konkurransene?
 - Nye møter med de tre store (evt. andre) er aktuelt i nærmeste framtid
- **Annet:**
 - Etablering av ekspertgruppe (evt. referansegruppe) under planlegging
 - Informasjon mot virksomhetene under planlegging (roadmap mv.)

Mulig strukturering av avtaleområdene



Noen utfordringer blant mange

- **Virksomhetene er på ulike steder i skyreisen**
 - Hvordan treffe med avtalene?
- **Rammeavtaler – brukerne må slutte seg til avtalene formelt før utlysning**
 - Brukerne vet ikke hva de trenger og når
 - Brukerne vet ikke hvor gode avtalene blir til slutt – betingelser/priser
 - Aktuelt å bruke «ikke eksklusive» rammeavtaler – uforutsigbart for leverandørene
- **Brukergruppen er meget bred**
 - Statens innkjøpscenter er kjent i staten, men ikke hos kommuner/fylkeskommuner
 - Kommunikasjonsutfordringer
 - Behov vil variere, eks. kommunale fellestjenester vs. stat
- **Marked**
 - Hvordan bli attraktiv for leverandørene når usikkerheten mht. konsum er så stor?



Direktoratet
for forvaltning og
økonomistyring