

#MPS | Er du kledd for digitalt uvær?

Et situasjonsbilde og en operasjonsmodell for skytjenester i offentlig sektor | NOKIOS 2026

Norwegian agency for public and financial management



Situasjon: markedet har styrt offentlig sektors overgang til sky

Om lag 20 milliarder kroner i året - kombinert med raskt endrede rammebetingelser. Hva skjer?

Det er behov for en felles mekanisme for å redusere avhengighetene

Markedet er preget av dysfunksjonelle forhold, med sektormonopol, lav konkurranse og høye kostnader. Resultatet er svak forhandlingsmakt, skjulte innlåsingskostnader og utilstrekkelig beredskap ved bortfall av en leverandør.

20 mrd.

kroner årlig til skytjenester, i stor grad hos noen få globale leverandører.

10 år

med «sky på lik linje» som prinsipp

12 mnd.

er fristen CADA vil kunne gi for å migrere tjenester som ikke oppfyller fastsatte sikkerhetskrav.

0

samlede målinger av hvor innlåst sektoren er, hva en exit koster, og hvor konsentrasjonen er størst

PROBLEMETS KJERNE

Kjernen i problemet: Den enkelte virksomhet bærer kostnadene ved å utvikle endringsevne, mens gevinstene i form av økt konkurranse, bedre beredskap og lavere konsentrasjonsrisiko er nasjonale. Virksomhetene investerer derfor for lite hver for seg. Dette skaper behov for en felles mekanisme. Et klassisk reguleringstilfelle.

Kilder: Markedsplassen for skytjenester, Nasjonal strategi for bruk av skytjenester (2016), Kommisjonens forslag til CADA (juni 2026, ikke vedtatt)

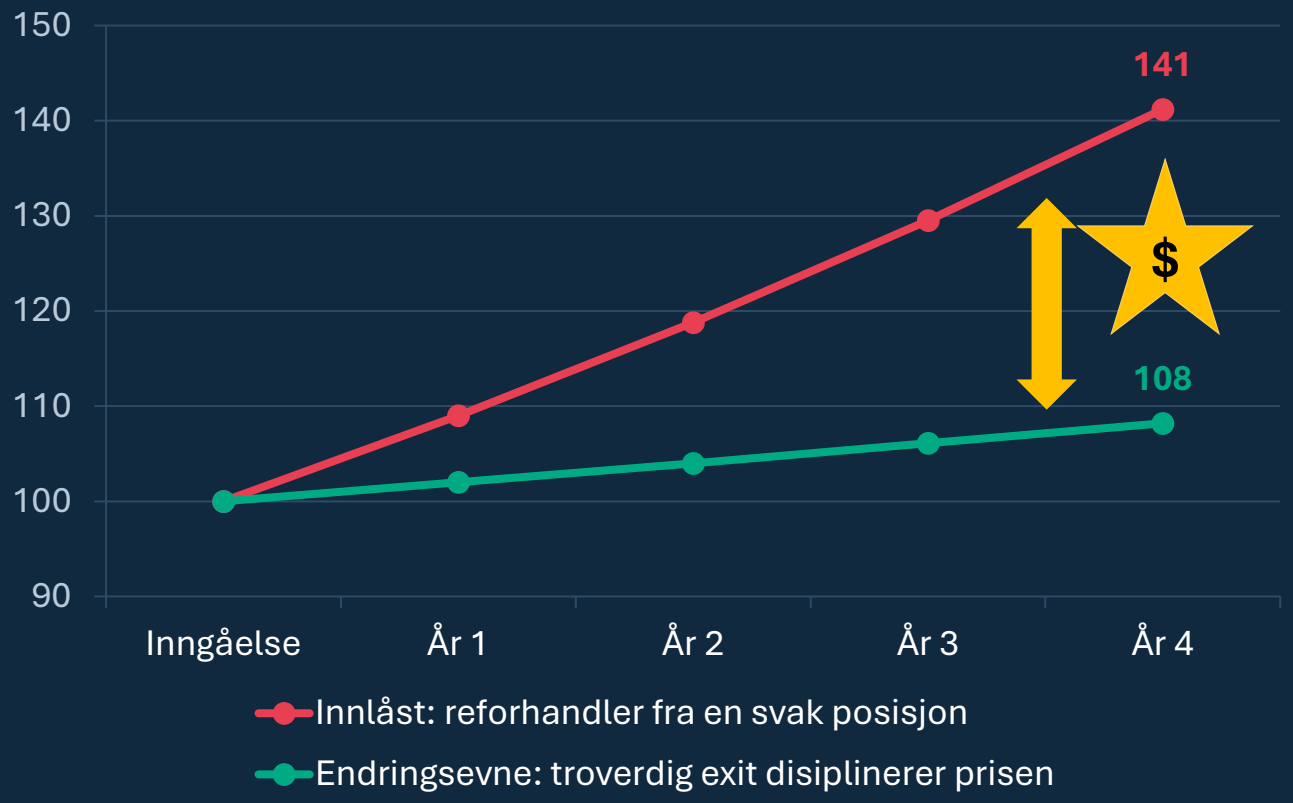


Komplikasjon: endringsevnen er for svak

Innlåsingen medfører årlige kostnader. Vi er fastlåst og dårlig rustet til å håndtere uforutsette hendelser. Trusselbildet, konsentrasjonsrisiko og krav om ny konkurranse ved utløp av avtaler gjør at det haster.

Innlåsingen medfører skjulte kostnader hvert år, eller?

Pris over tid, indeks (inngåelse = 100), illustrativ



Merk: Kurvene er illustrative. Kilde: Markedsplassen for skytjenester

1. **Byttekostnader som gjør exit kostbart**
   En innlåst virksomhet har så høye byttekostnader at den ikke bytter leverandør
2. **Tapt akkumulert konkurransetrykk**
   Innlåsingspremien betales år etter år
3. **«Strandede» verdier**
   Verktøy, konfigurasjoner og plattformbundet kompetanse mister sin verdi når en endring gjennomføres

BETALER VI BYTTEKOSTNADER UTEN Å BYTTE?

Endringsevne styrker forhandlingsposisjonen over tid. Fører manglende endringsevne til skjulte kostnader i form av høye byttekostnader, tapt konkurranse, strandede verdier og redusert kontroll?



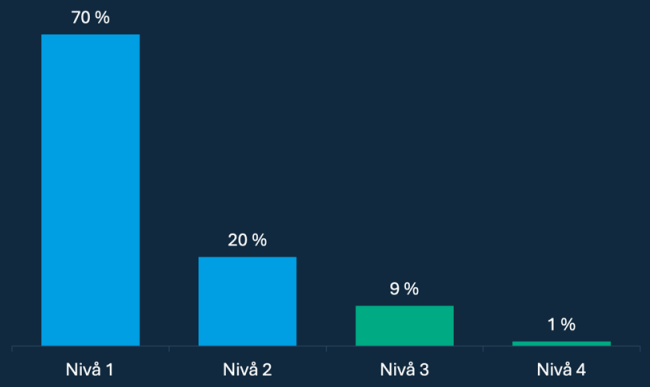
Løsning: en operasjonsmodell for skytjenester

Operasjons-modellen skal sikre riktig plassering av arbeidslastene og styrke endringsevnen

LØSNING · RIKTIG INNPLASSERING

Innplassering dreier seg ikke maksimal suverenitet

Andel av offentlige bruksområder etter sikkerhetsnivå, prosent



Om lag 90 prosent på nivå 1 og 2

Herdingsstigen innenfor kommersiell sky. Hyperskalerne kan generelt kvalifisere til nivå 1; nivå 2 nås gjennom europeiske operatørpartnerskap.

Om lag 10 prosent bak suverenitetsporten

Nivå 3 og 4 krever fravær av tredjelands kontroll og, på nivå 4, full kontroll over programvarens forsyningskjede. Her ligger kostnadsspranget.

HVA DETTE BETYR

Modellen tar kostnadsspranget til suveren sky bare der det trengs: en forholdsmessig og ikke absolutt tilnærming.

Kilde: Kommisjonens konsekvensutredning SWD(2026) 502, gjengitt i Skate-rapporten. Forslaget er ikke vedtatt. CADA benyttes som eksempel.

8

#mps

Kilde: Kommisjonens konsekvensutredning. Forslaget er ikke vedtatt. CADA benyttes kun som eksempel.

En løsning i tre søyler og fem punkter

SØYLE 1: DIVERSIFISER FORSYNING

Nasjonal infrastruktur

- Markedet kan ikke hjelpe oss
- Bleu, Delos, S3NS
- Åpne standarder i alle nye kontrakter.
- KS Digital, NSM, Digdir, DFØ/MPS, SGP
- Bygg komplementær nasjonal sky

SØYLE 2: UTNYTT KJØPERMAKT

Bryt innlåsingen

- Exit-klausuler, sletteklausuler, pristak,transition assistance
- MPS: 500+ virksomheter som én kjøper – fragmentering er leverandørens forsvar.
- Bytt leverandør! Få ned byttekost
- Gjerne mellom U.S. leverandører

SØYLE 3: BALANSER MARKEDSMAKT

Søk alternativ og balanser

- Open-source
- Vurder alternativ forsiktig, disse er gjennomgående mer krevende.
- Behold krav til funksjonalitet
- Iverata sikkerhet
- Vurder alminnelig kjøperrisiko

Cybersikkerhet

NIS2: forsyningskjede-risikovurderinger.

500+

Virksomheter som én forhandlingspart (MPS 419++)

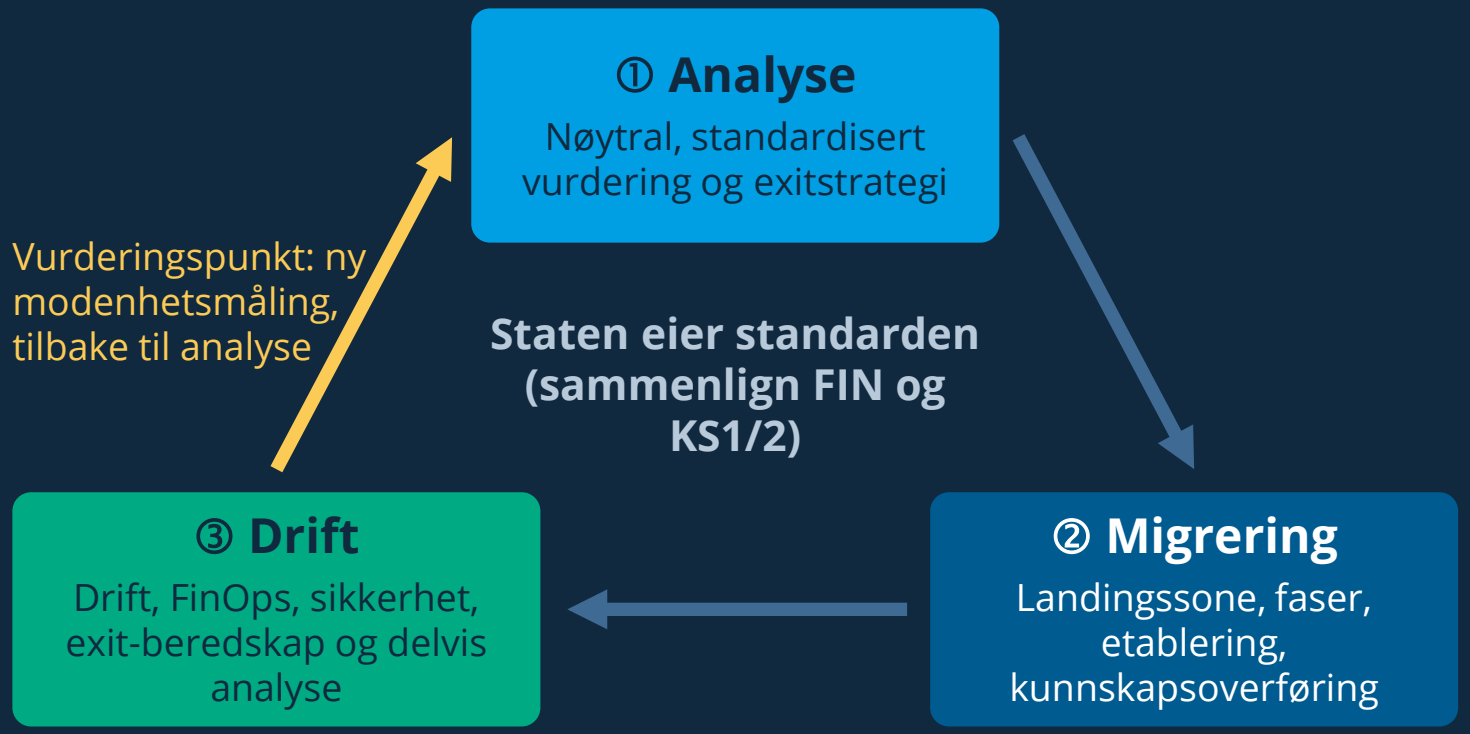
8+ land

Nordic-Baltic Cloud Connect — nordisk-baltisk kjøpermakt

MPS-kontrakter har tosporet ansvar, GDPR-supertak, sletteklausuler og revisjonsrett. Sett dette som nasjonal standard.

Operasjonsmodellen styrker endringsevnen gjennom kontinuerlig forbedring

Kretsløp



Beredskap

Forkortet prosess med forhåndsavtalt kapasitet og prioritet

Suverenitet

Arbeidslaster ledes til riktig løsning/plattform.

HVA ER MÅLET?

Målet er å gjøre endring enklere og mer rutinemessig

Tre rammeavtaler organisert etter funksjon

Fase 1: Analyse | Fase 2: Migrering | Fase 3: Drift

① Rammeavtale A
Analyse

Ulik leverandør

② Rammeavtale B
Migrering/etablering og drift av virksomhetens løsninger

Sikre at løsningene lander (innplasseres) på riktig plattformklasse

③ Rammeavtale C: Plattformleveranse CIPS og sikre nasjonale skytjenester (SNS). SGP holdes utenfor.

Almenn sky, SaaS	Niche-cyber SaaS	Ekstern nøkkelhåndtering	Operatør og teknologi-par	Graderte plattformtjenester
NIVÅ 1	NIVÅ 1 til 2	NIVÅ 2	NIVÅ 3	NIVÅ 3-4
Dekket av MPS i dag*			SNS	SGP

RIKTIG INNPLASSERING

Analysen sikrer riktig innplassering og bedre kontrakter (vilkår, priser, informasjonssikkerhet, GDPR, driftsoppgaver). Driftskontraktene sørger for at løsningene jevnlig gjennomgår nye, delvise analyser. Under dette ligger plattformene og generiske kontrakter.

Bruk gjerne CADA som eksempel eller referanse for nivåene.
*EKM/CBR kunngjøres antagelig i november 2026.

SAMMENDRAG

Operasjonsmodellen styrker offentlig sektors endringsevne

S Markedskonsentrasjon og høye kostnader

- 20 mrd. kr i året, i stor grad hos noen få globale leverandører
- Ti år med «sky på lik linje»
- Ingen har hatt «ansvar» for å komme balansere
- Rammebetingelsene har endret seg

K Innlåsing og manglende strategisk handlingsrom

- Svak forhandlingsmakt og skjulte innlåsingskostnader
- Manglende beredskap ved bortfall av en leverandør
- Når kostnaden er lokal og gevinsten nasjonal, kreves det en felles mekanisme

L Operasjonsmodell for skytjenester

- Skaper et nøytralt marked med tre typer rammeavtaler
- Riktig innplassering, f.eks. CADA.
- Åpne formater/kildekode
- Gevinsten er lavere kostnader og økt cybersikkerhet
- Nordisk-Baltisk samarbeid

TRE NIVÅER

1	Analyse (utføres av virksomheten selv eller en leverandør)	Dagens mandat
2	Rammeavtaler: analyse, migrering/etablering og allmenn sky (CIPS)	Dagens mandat
3	Sikre nasjonale skytjenester/Nasjonal sky	Beslutning ventes

Markedet brakte offentlig sektor inn i skyen

Tidligere - 2025: inn i skyen

2025 - nå: reell mulighet til å velge nye skyløsninger

Operasjonsmodellen gir virksomhetene styringen tilbake, og øker det strategiske digitale handlingsrommet

Ren endringsevne



#MPS | thank **you!**

markedsplassen.anskaffelser.no

Sverre Christian Stoltz | programdirektør #MPS | anskaffelsesdivisjonen | dfø

Norwegian agency for public and financial management