



Gigantisk SKI-aftale er klar med kort tilbudsfrist

En af SKI's mest populære it-rammeaftaler er endelig klar til genudbud. Rammeaftalen 02.19 SaaS Cloud dækker færdigudviklede softwareservices på abonnementslignende vilkår og er en af SKI's allerstørste rammeaftaler målt på omsætning. DigiTech har set nærmere på de største forandringer i det nye rammeudbud, som blandt andet inkluderer længere leveranceaftaler på op til 10 år.

Laurids Hovgaard, @LauridsHov

<https://pro.ing.dk/1878>

21. jan 2019 05:00

Det er en af de mest ventede udbud inden for offentlig digitalisering i rigtig lang tid, og med over 1.000 siders udbudsmateriale er det en kompleks størrelse, som Staten og Kommunernes Indkøbsservice (SKI) har lagt ud i den nye rammeaftale for 02.19 SaaS Cloud.

»Den hidtidige aftale har været populær, og vi forventer, at den nye aftale bliver endnu mere populær både hos leverandører og de offentlige indkøbere. Markedet flytter sig hurtigt, og vi køber i stigende services i stedet for produkter. Både når vi leaser biler og streamer tv, men også når det offentlige køber software,« siger Martin Jensen Buch, chefkonsulent i brancheorganisationen IT-Branchen.

Det er især ude i kommunerne, at den nye rammeaftale for Software as a Service bliver svær at komme uden om.

»Den her aftale bliver en de facto-aftale inden for offentlig it, fordi alt efterhånden bliver set som Software as a Service. Aftalen er i forvejen dominerende i kommunerne, og den kommer også til at fylde mere i undervisnings- og forsyningssektoren, mens udbredelsen er mere begrænset i staten - dels fordi staten ikke har så mange fagsystemer, ligesom mange er bundet til Statens It og derfor skulle køre dobbelt drift,« siger Lars Kjær Kuhlmann, direktør i KuCon ApS, et konsulenthus med fokus på offentlige udbud.

SKI definerer SaaS i udbudsmaterialet som 'fuldt udviklede slutbruger-applikationer, der leveres som en internet- eller anden databaseret service, dvs. hvor leverandøren stiller softwareapplikationen til rådighed for kunden, og hvor leverandøren ejer og løbende udvikler og supporterer softwareapplikationen'.

Den kommende rammeaftale forventes at runde en omsætning på over fire milliarder i aftaleperioden. Det skyldes at både leverandører og indkøbere er glade for aftalen.

»Den nye aftale sætter en række gode rammer op for leverandørernes øgede investeringer i udvikling, og giver en god vished om markedet. Det giver bedre rammer for diversitet i markedet, så flere leverandører kan byde ind. Det betyder mere dynamik og innovation i markedet, men også at kommunerne kan købe ind enkeltvis, men uden at betale mere på grund af lav volumen,« siger Martin Jensen Buch.

Derfor er der heller ikke revolutionerende nyt i det omfattende nye udbudsmateriale.

»Den kommende rammeaftale 02.19 SaaS - Cloud kommer i hovedtræk til at minde om den eksisterende aftale på området. Rammeaftalen udbydes som et offentligt udbud, dvs. uden forudgående prækvalifikation. Det bliver en flerleverandøraftale, hvor leverandørerne tildes på baggrund af tildelingskriteriet bedste forhold mellem pris og kvalitet. Målet er at lave en rammeaftale med konkurrencedygtige priser, der kan understøtte den opgaveløsning, som de forskellige offentlige myndigheder og institutioner varetager gennem it-værktøjer, som leverandørerne stiller til rådighed for brugerne på den kommende rammeaftale,« skriver SKI selv om det nye udbudsmateriale.

Læs også: Telefoner, netværk og it-sikkerhed på ønskelisten: Gigantisk it-udbud på over 1,6 mia.

Kompleks prisevaluering

De mange leverandører, som netop nu sidder begravet i de tæt på 1.000 siders udbudsmateriale, skal holde tungen lige i munden, når de kommer til side 19 i udbudsbetingelserne.

Her kommer seks tætskrevne sider med komplekse formler for tildelingskriterier og prisevaluering.

»Først og fremmest vil jeg sige, at SKI virkelig har lagt sig i selen for at lave måske den mest komplekse prisevalueringssmatrice, jeg har set endnu, og jeg har trods alt set en del som tidligere chefkonsulent i SKI for it-området og nuværende uafhængig udbudskonsulent. Preisevalueringssmatricen består af seks siders formler. Mit bud er, at der er meget få, der 100 procent kan gennemskue i detaljer, hvordan evalueringssmatricen faktisk fungerer. Evalueringssmatricen er så kompleks, at det for mange leverandører, vil være det bedste at beregne og opgive den 'rigtige' pris til SKI for servicen fremfor at prøve at gennemskue matricen og aflevere et tilbudsoptimizeret bud, som man ellers tit ser i offentlige udbudssager. Og det er jo positivt for både SKI og de offentlige kunder,« siger Lars Kjær Kuhlmann.

02.19-rammeaftalen om SaaS-cloud blev etableret tilbage i 2010 og er vokset til at være en af de største aftaler inden for SKI. Den nye aftale forventes at runde fire milliarder kroner.

Antallet af cloud-services steg fra 36 i 2010 til 368 i 2014. Og med den nye fokusering på SaaS vil der komme ny luft til aftalen med endnu flere services i skyen.

Læs også: Offentlig it: Flere konsulenter og mindre softwareudvikling

Lange leveringstider

I det nye udbudsmateriale kan man læse, at aftalerne fremover kan strække sig op til 10 år.

»Udgangspunktet for kundens fastsættelse af varigheden er 72 måneder. Kunden kan dog, henset til de konkrete omstændigheder og objektive forhold, fastsætte en varighed, der er kortere eller længere end 72 måneder. Den maksimale varighed af en leveringsaftale kan dog, uanset de konkrete omstændigheder og objektive forhold, i ingen tilfælde overstige 120 måneder.«

Det er seks år længere end den hidtidige aftale, og Lars Kjær Kuhlmann vurderer ikke, at det passer særlig godt til et omskifteligt område som Cloud.

»Det lyder fornuftigt, når vi taler om de store komplekse systemer som ERP- og EPJ-systemer. Her synes jeg, de lange aftaler er berettiget, men når vi taler om mere standardiserede systemer, så er det meget lang tid, især inden for et ekstremt dynamisk cloud-marked,« siger han.

Snævre rammer for nye services

I den hidtidige aftale har der været et bilag, der beskriver, hvordan man kan føje nye services til eksisterende systemer. I det nye udbudsmateriale er begrebet addition erstattet af ordet serviceopdatering.

»Der er utvivlsomt mere snævre rammer for addition end tidligere, formentlig pga. juraen, men det giver muligheder for at lave version 2.0 af en service. Så 'serviceopdatering' er et godt ord, da det netop opdaterer en service, f.eks. en versions- eller releaseændring. Men i den tidligere rammeaftale kunne man få adderet en ny service, dog på den betingelse, at en del af grundfunktionaliteten var med. I det nye materiale kan man ikke længere addere, men i stedet her kan man få 'opdateret' en service,« siger Lars Kjær Kuhlmann.

Selvom rammeaftalen er yderst kompleks, så er der elementer, der taler for, at mindre og måske især mellemstore it-virksomheder får nemmere ved at blive leverandør.

Der er 56 delaftaler i rammeaftalen, 28 til det kommunale segment og 28 til det ikke-kommunale.

»At aftalen er delt op i 56 delaftaler, er ikke så dårligt, da det betyder, at man som leverandør kun konkurrerer mod leverandører, som rent faktisk har en cloud-service, som minder om ens egen. På visse delaftaler vil der formentlig blive meget lidt konkurrence. På andre rigtig meget. Desuden vil en fejl i et tilbud på én delaftale ikke automatisk diskvalificere de af leverandørens services, som er tilbudt på andre delaftaler. Efter problemerne i SKI's 02.18-udbud, hvor mange leverandører i første omgang begik så mange fejl, at man var nødt til at lade hele udbuddet gå om på grund af få mange diskvalificerede bydere, virker det som en klog disposition fra SKI's side,« lyder vurderingen fra Lars Kjær Kuhlmann.

Det er dog ikke det samme som, at man som mindre it-virksomhed tror, at man nu kan blive SKI 02.19-leverandør.

»Når det så er sagt, så vil jeg som mindre virksomhed aldrig forsøge at byde ind på dette alene, medmindre man har yderst specialiseret udbudskompetence i virksomheden. Materialet er massivt, formentlig over 1.000 sider, hvis man printer det ud. Måden er at gå sammen i konsortier eller budsamarbejder,« siger Lars Kjær Kuhlmann.

Kort tidsfrist kan forlænges

Især fordi tidsfristen er kort. Der er udbudsfrist 8. februar og SKI forventer, at den nye aftale skal træde i drift fra april i år.

»En foreløbig tilbudsfrist på under en måned er helt hen i vejret. Der bør komme et massivt pres for at få udsat tilbudsfristen, der, som det er i dag, er 8. februar – og udbuddet blev vel at mærke breaket her i weekenden,« siger Lars Kjær Kuhlmann.

Den bekymring forstår man godt i IT-Branchen, men her er chefkonsulent Martin Jensen Buch mere rolig.

»Jeg kan godt forstå, hvis nogle leverandører føler at tidsfristen er kort, især de mindre leverandører. Men det er relativt normalt at der kommer fristforlængelser på den her type komplekse udbud i takt med, at der kommer konkrete afklarende spørgsmål til udbuddet,« siger Martin Jensen Buch.

Det er indtil nu en forsinkelse på cirka et halvt år i forhold til den oprindeligt udmeldte udbudsplan. SKI har meldt flere begrundelser ud for udskydelserne. Dels ville SKI ikke belaste leverandørerne med at skulle byde på både 02.18-aftalen og 02.19 på samme tid, dels vil SKI være sikker på, at udbudsmaterialet er i orden.

KONTRAKTER UDBUD

Laurids Hovgaard

Journalist på DigiTech. Uddannet journalist fra Roskilde Universitet, og har tidligere skrevet om it og Internet of Things på Ingeniøren og Version2.
