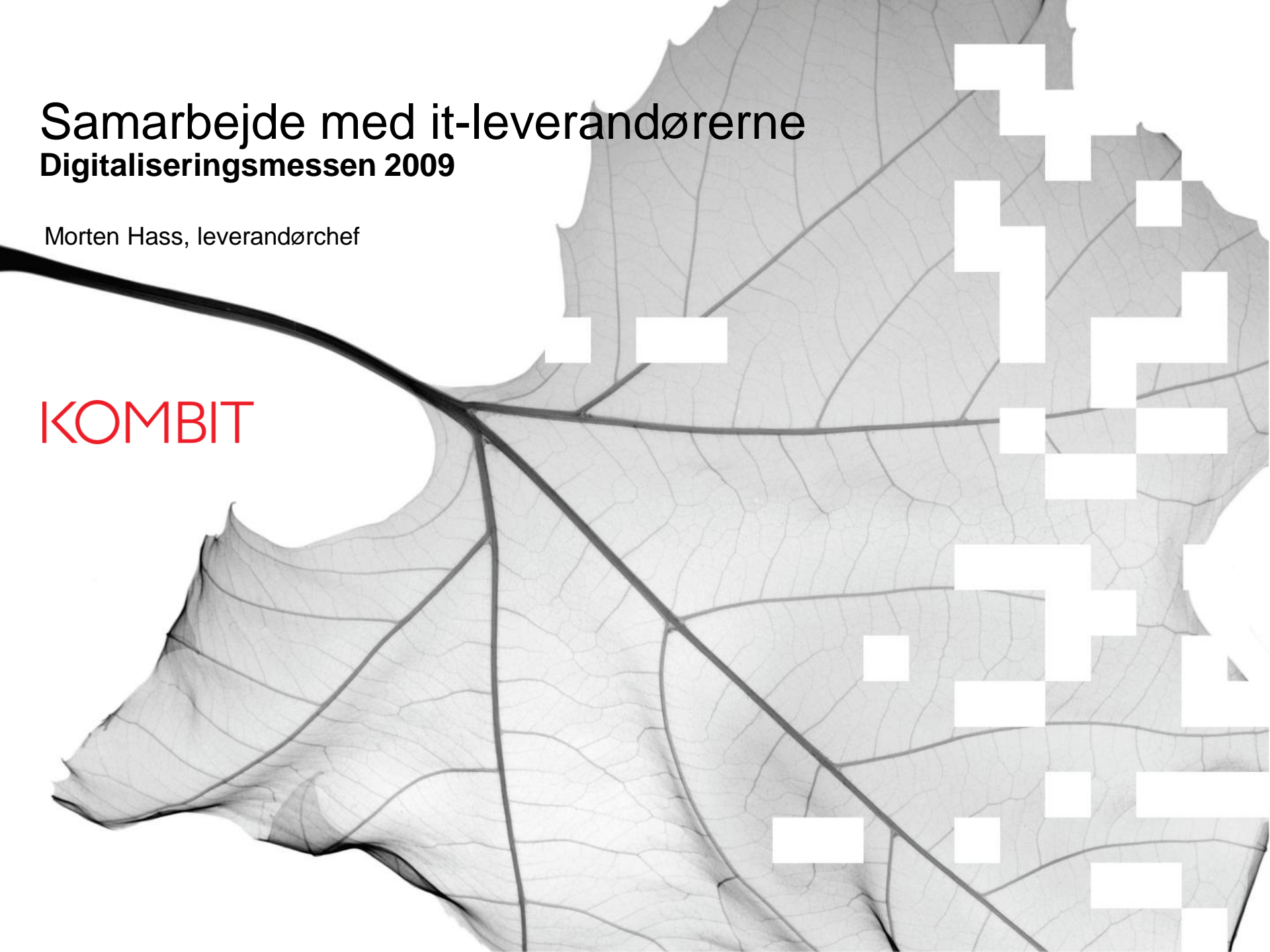


# Samarbejde med it-leverandørerne

## Digitaliseringsmessen 2009

Morten Hass, leverandørchef

KOMBIT



# Kommunerne vil kunne vælge

- Kommunerne ønsker at kunne vælge mellem **flere it-leverandører**
- Kommunernes Digitale Strategi: "...et mere velfungerende it-marked, hvor der på de fleste områder er **mindst to leverandører af kommunale it-løsninger.**"
- KOMBITs forretningsgrundlag: "Selskabet (..) er ikke en ny it-leverandør og dermed ikke et "nyt KMD".. " (..) "Den konkrete it-udvikling og efterfølgende drift sendes i udbud hos it-leverandører på det frie marked."
- Skabe konkurrence via **fælles krav fx i rammeudbud**
  - *undtagelsesvis* fælles ejet it-løsning der bringes i udbud

# Mål med KOMBIT

## Mere for pengene

- Større forhandlingskraft og mere konkurrence
- Effektive arbejdsgange

## Dynamo

- Samle kommuner om bedre og billigere it-løsninger

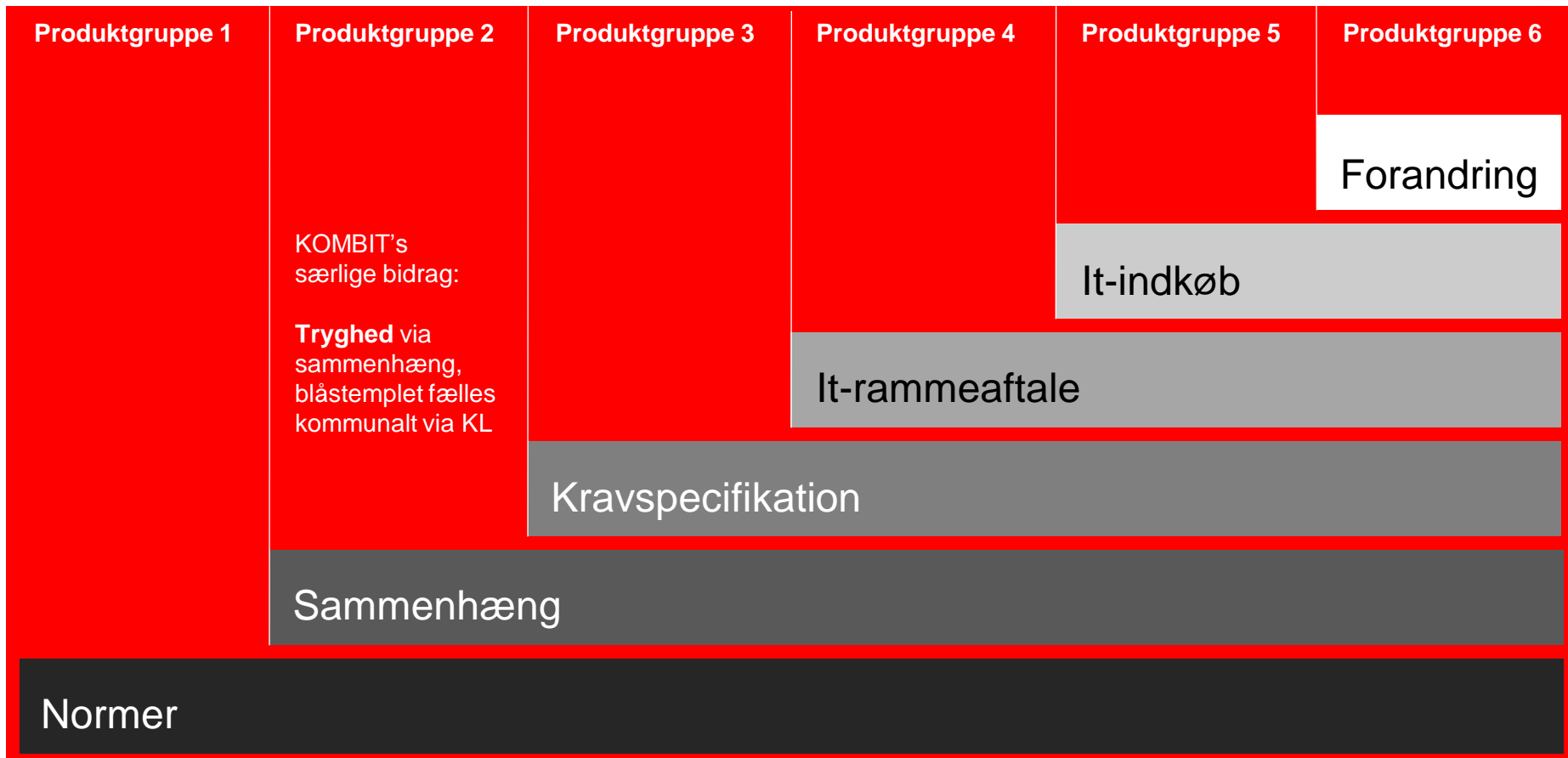
## Indflydelse på opgaveløsning

- Ikke en filial!!

# Forretningsmodel

- Projekter for 98 kommuner
  - KOMBIT lægger penge ud i udviklingsfasen
  - Kommuner betaler tilbage i driftsfasen
- Projekter med incitament for frontløbere
  - Indgangsbillet for mere indflydelse – og rabat
  - KOMBIT ejer produktet og udbreder til andre
- Projekter til enkelt-kommuner
  - Konsulentvirksomhed på markedsvilkår
- Infrastruktur
  - Projekter der ikke kan finansieres af kommuner

# KOMBIT i kommunernes digitale værdikæde



Udgangspunktet :

# Verden bevæger sig - hurtigt!

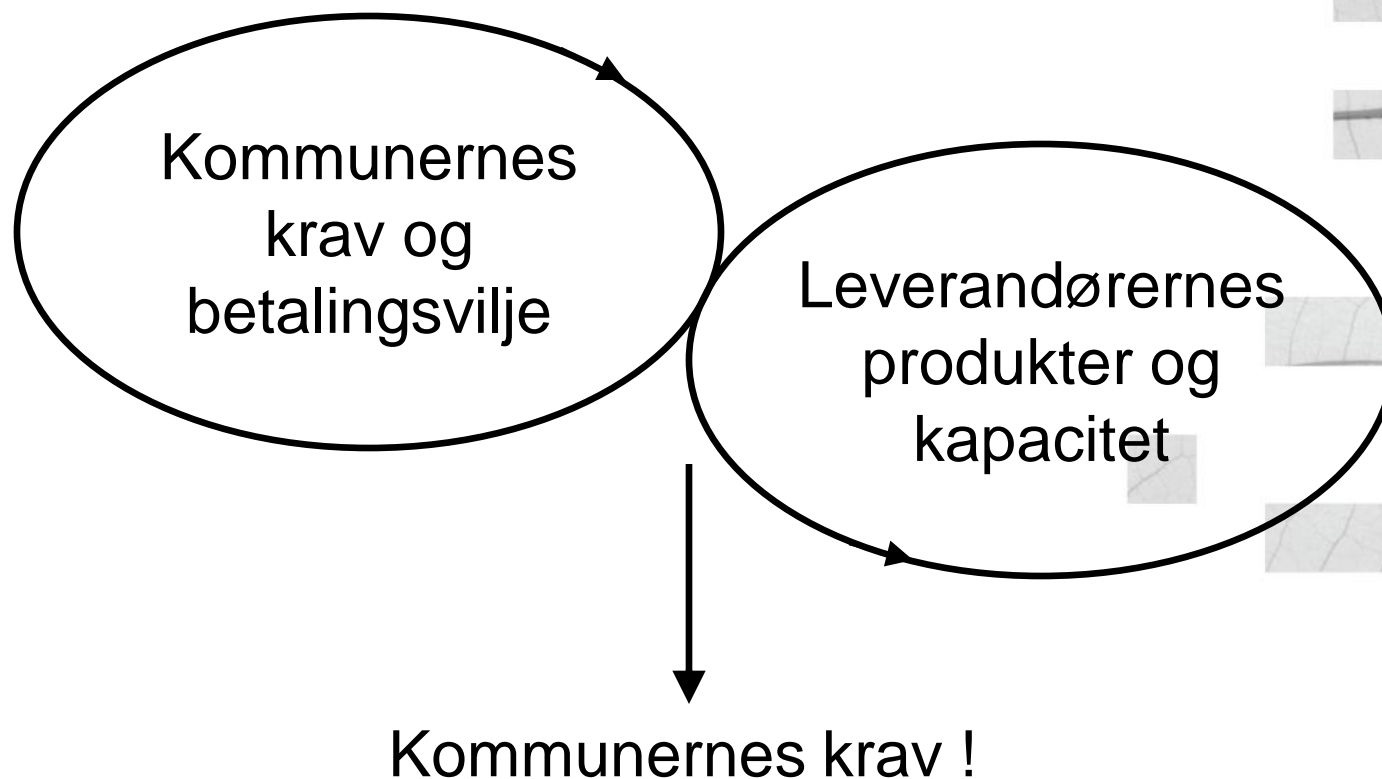
- Borgerne er utålmodige – sammenligner med netbanken
- Kommunerne vil gerne købe løsninger – nu
- Leverandørerne er i gang med at udvikle løsninger
- Kommunerne udvikler deres arbejdsgange og service
- Lovgivningen ændrer sig hyppigt
- *Kommuner og leverandører kan ikke ”vente på KOMBIT”*
- *Kommunernes behov **bevæger sig hele tiden***

# It-leverandørerne er vigtige for de fælles it-projekter

Leverandørerne kan bidrage:

- **Forskellighed** – ikke alle kommuner har samme behov, plads til flere svar på samme lovkrav, arbejdsgange mv.
- **Implementeringskraft** – leverandørernes finansieringsevne, platforme, kompetencer, markedsføring
- **Jordforbindelse** – hvad kan lade sig gøre? – hvor hurtigt? – og hvad koster kravene?
  - **KOMBIT skal ikke være it-leverandør**, it-udvikling og -drift sendes i udbud hos it-leverandører
  - Mål om flere leverandører i **Kommunernes Digitale Strategi**

# (Jord)forbindelse mellem kommuner og it-leverandører



# Én eller flere leverandører...?

(afgøres projekt for projekt)

## Én leverandør

Én løsning til alle kommuner  
Ejet fælles via KOMBIT

- Risiko for, at én leverandør får monopol
- Behov for ensartethed og stabilitet
- Politisk beslutning om én fælles løsning
  - BBR, NemRefusion, Infrastruktur? Pension?

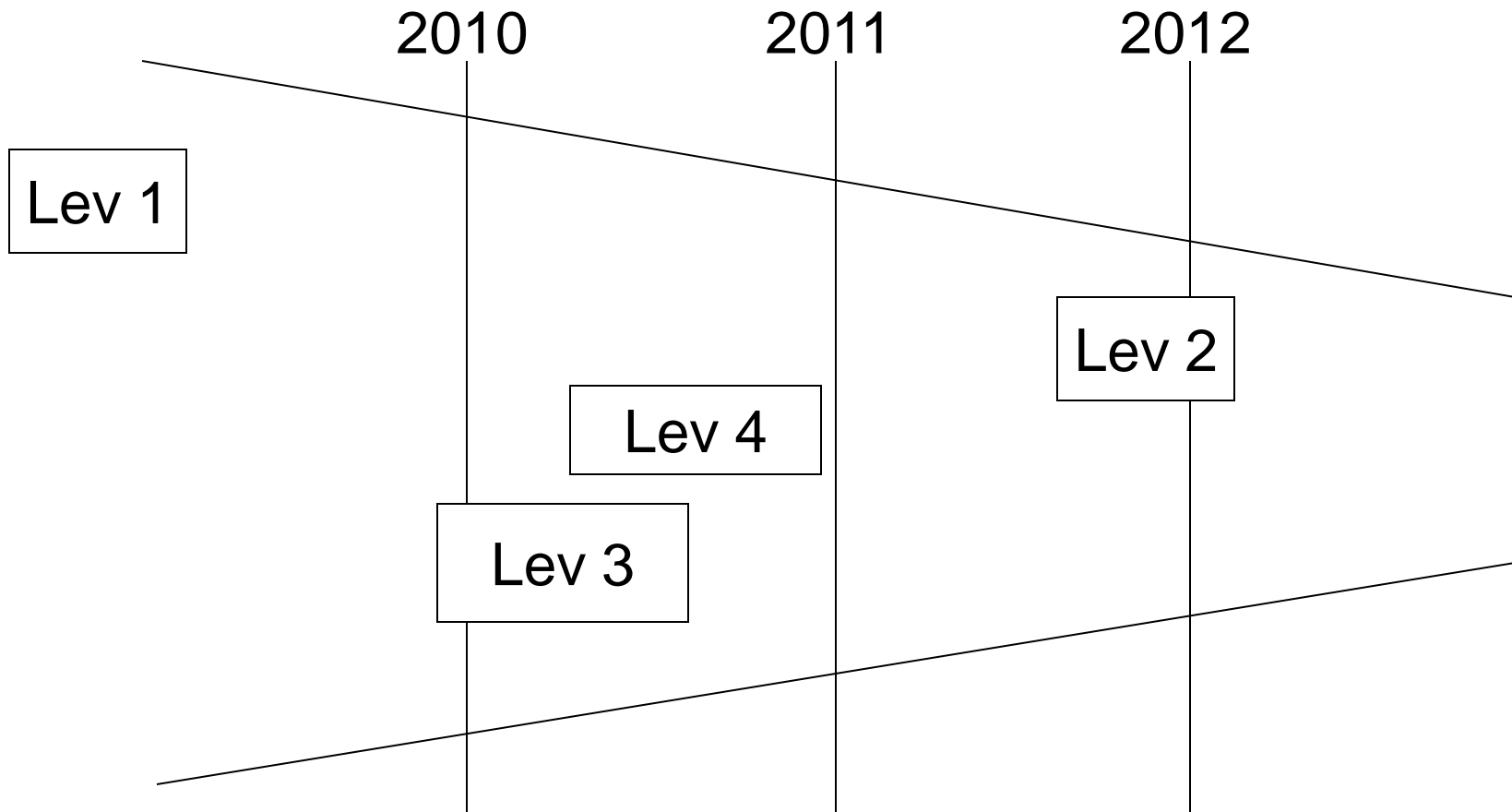
Projekt?

## Flere leverandører

Fælles krav til alle løsninger  
Marked påvirkes via KOMBIT

- Nye leverandører kan let komme ind på markedet
- Behov for forskellighed og innovation
- Der er allerede flere leverandører på markedet
  - Udsatte børn? Handicap? Ældreområdet? LIS?

# Tid til at tilpasse sig kravene



# KOMBIT kan forvalte kravene på et flerleverandørmarked

- KOMBIT vil tilbyde kommunerne
  - at sammenfatte kommunernes krav
  - at samle kommunernes indkøbskraft og skabe et marked
  - at kvalitetssikre fælles kravs implementering i produkterne
- Kommunerne indgår aftale med KOMBIT
  - om at forvalte kommunernes krav og samle efterspørgslen
- KOMBIT afholder et udbud på kommunernes vegne
  - Rammeaftale med et bæredygtigt antal leverandører
  - Leverandører skal love at levere kendte og nye krav
  - Sikrer grænseflader til KMD kritiske løsninger via klippekort
- Kommunerne køber ind via miniudbud på rammeaftalen
  - Bedre løsninger pga stærkere og samlet efterspørgsel
  - Tryghed om produkters opfyldelse af fælles krav
  - Volumenrabat hvis indkøb sker i grupper af kommuner



Leverandørernes  
interesse i samarbejdet

# Leverandørernes interesse i samarbejde via KOMBIT

- Større adgang til efterspørgsel
- Mindre usikkerhed om krav og betalingsvilje
- Større sikkerhed for investeringer
- Enklere dialog med den enkelte kommune
- Bedre adgang til det kommunale marked

# Hvad vil KOMBIT gøre for it-leverandørerne?

KOMBIT vil:

- Gøre it-leverandører **opmærksomme** på fælles kommunale projekter og kommunale behov
- Opdele projekter i **mindre og kortere opgaver**, så flere it-leverandører kan byde
- Afholde **interessentfora** med markedet inden udbud om markedets muligheder og konsekvenser af krav
- Udforme gennemsigtigt **kravmateriale**, så flere it-leverandører har mulighed for at levere til kommunerne
- **Synliggøre** flere leverandørers produkter, priser og kompetencer overfor kommunerne
- Medvirke til åbenhed mellem **KMD** og de øvrige leverandører, bl.a. via Transitionsaftalen (klippekort mv) **KOMBIT**

# Hvad vil KOMBIT kræve af it-leverandørerne?

KOMBIT vil kræve, at it-leverandørerne:

- Medvirker til **bedre, mere effektiv og lovmedholdelig** borgerbetjening, også udover fælles kommunale normer
- **Investerer** i bedre løsninger, og i afklaringen af fælles normer for et markedsområde
- **Integrerer** til andre leverandørers it-løsninger, på basis af de fælles kommunale normer mv.
- Har gennemsigtige **prismodeller**, der kan relateres til relevante **ydelser**, og som muliggør konkurrence



Konkrete projekter  
på leverandørområdet

# Løbende: Dialog med it-leverandørerne

- Kravmateriale kommunikeres ens til alle leverandører!
  - Ingen skal diskvalificeres pga forskelsbehandling
- Opsøgende dialog med relevante it-leverandører:
  - referencer fra **store kunder**/projekter
  - **bred/høj** kapacitet
  - **dybt** nichekendskab
  - typisk ikke teknologileverandører
  - rådgivere til teknologineutrale krav (it-byplan)
- **Involv**ere leverandøren i projekter, i kravmateriale, i bestræbelser på åbenhed mv.
- **Synlig**øre leverandørens særlige kompetencer overfor kommunerne
- **Feedback** til leverandøren vedr. ydelser til kommunerne, åbenhed, prismodeller mv.
- *KOMBIT har brug for at **kende** leverandørens verden !* KOMBIT

# Projekt ultimo 2009: Gennemsigtige It-markeder

Pilotprojekt (projektmodning):

- **Overblikmodel** hvormed kommuner kan overskue og sammenligne ydelser, priser og vilkår mellem produkter evt. kommuner (pilot/skærmbilledskitser)
  - **Afprøve** overblikmodellen på et afgrænset markedsområde i dialog med kommuner og leverandører
- **Forhandlingsbus** (koncept) for grupper af kommuner, der skal købe ind/forhandle/i udbud på samme delmarked
  - **Afprøve** forhandlingsbus på ét konkret markedsområde, hvor dette efterspørges af kommunerne
- *Projektleder med erfaring fra leverandørsiden – søges!*

# Projekt (2009-2018)

# Transitionsaftale med KMD

## Aftalen:

- **7** fagsystemer og **10** støttesystemer
- Loft over **prisudvikling** (udvikling max som hidtil)
- Minimum for **serviceniveau** (servicemål)
- Klippekort til (gratis) **standardiserede grænseflader** mv.
- **Forsyningssikkerhed** i 9 år

## Projektet:

- Håndhævelse af aftalen - priser, servicemål, klippekort
- Revision af aftalen – bl.a. aktuel dialog om ny prismodel
- Strategi: Effektivisering og konkurrence (7 kerneløsninger)
  
- *Projektleder: Dorte Hørgreen*



Spørgsmål?  
Kommentarer?