

Rapport over markedsdialog august 2022

Genudbud af Ejendomsregistreringssystemet.

Bekendtgørelse 2022/S 133-379610.

Indhold

Rapportens metodik.....	2
Dialogemne 1. Udbudsproces og kontrakt.....	2
Hovedleverandør/underleverandør konstruktion	2
Licenser.....	2
Datarum.....	3
Dialogemne 2. Ydelser på fastpris og på timebasis.....	3
Fejlrettelser	4
Transitionsfase.....	4
Baggrundsdata/dokumentation	4
Standardbestillingsydelser	5
Dialogemne 3. Samarbejdsform	5
Samlokation.....	5
Opgavestyring. Valg af værktøj	5
Bemanding af teams.....	5
Dialogemne 4. Transition.....	6
Længde af transitionsfase	6
Milepæle og væsentlige aktiviteter.....	6
Exit aftale med eksisterende leverandør.....	7
Dokumentation.....	7
Dialogemne 5. Modernisering.....	7
Snitflade og sammenhæng til Spor 2.....	8
Anvendelse af standardkomponenter.....	8
Moderniseringsbehov angivet i udbudsmaterialet	8
Driver for modernisering	8
Dialogemne 6. Test management	9
Placering af udførelse og ansvar	9
Automatisering og testmiljøer.....	9
Øvrige emner.....	10
Spor 1 og Spor 2.....	10

Rapportens metodik

I perioden 24. – 30.08.2022 har Geodatastyrelsen (GST) holdt individuelle markedsdialogmøder med 6 virksomheder: CGI, IBM, Netcompany, Commentor, KMD og Trifork.

Markedsdialogen har været afholdt som led i genudbud af Ejendomsregistreringssystemet.

Det har været en ”styret og ensartet” dialog, hvor emnerne på dialogmøderne på forhånd har været udsendt af GST. Leverandørerne har således givet oplæg og input til 6 dialogemner.

Dialogmaterialet kan ses [her](#).

Nedenstående afrapportering baserer sig på de input og dialoger, der har været på møderne. Rapportens struktur følger ikke spørgsmålene på plancherne. I stedet opsummerer rapporten de væsentligste pointer inden for hvert af de 6 dialogemner. Opsummeringen er struktureret under nye overskrifter svarende til de synspunkter, der kom frem på møderne.

Rapporten trækker tendenser op, men beskriver også forhold og synspunkter, der adskiller tilbagemeldingerne.

Leverandørernes synspunkter og anbefalinger fremstår anonymiserede.

Dialogemne 1. Udbudsproces og kontrakt

Hovedleverandør/underleverandør konstruktion

Over halvdelen af leverandørerne anbefaler, at såfremt der er tale om samme ydelse som i dag, fx på kortdelen, vil det være mest hensigtsmæssigt, at GST indgår aftale med kortleverandøren. Som støtte til denne anbefaling fremføres bl.a., at leverandørerne ikke nødvendigvis vil kunne opnå ens pris hos kortleverandøren.

Et supplement til konstruktionen kan være, at leverandøren gerne varetager det daglige samarbejde med kortleverandøren/underleverandøren.

Andre leverandører anbefaler samme model som i dag, hvor leverandøren har kontrakten med kortleverandøren. Denne model vil bedst kunne understøtte, at hovedleverandøren har det fulde leveranceansvar.

Der var forslag om, at kontrakten gerne må give mulighed for udskiftning af underleverandører i perioden.

Licenser

Hovedparten af leverandørerne tilkendegiver, at GST bør stille de licenser til rådighed, der er relevante for leverancen, herunder driftssetup, fx Oracle, SQL, licens til kortkomponent m.v. Flere fremhæver, at dette er bedst og billigst samt den konstruktion, der bedst imødekommer konkurrenceudligning.

De resterende leverandører anbefaler, at GST bør holde de licenser, som man har i dag samt nødvendige licenser for den løsning, der overtages. En ny leverandør kan byde ind med de nødvendige licenser for deres specifikke leverance.

Endelig var der forslag om et mix af modeller, hvor både leverandøren og GST bringer licenser ind, hvis alle leverandører har lige adgang til at anskaffe licenserne.

Datarum

Generelt meget ensartede tilbagemeldinger, som er gengivet i det følgende:

Datarum bør stilles til rådighed så lang tid som muligt, gerne allerede fra udbuddets annoncering. Data bør opdateres undervejs, bl.a. som følge af spørgsmål/svar i udbudsprocessen.

Digitalt datarum fremfor fysisk.

Så meget retvisende dokumentation som muligt: drifts- og installationsmanualer, systemdokumentation, brugerdokumentation, arkitekturtegninger, SLA rapporter, testdata, testcases, designdokumenter, al dokumentation som ny leverandør skal overtage, læseadgang til opgavestyringsværktøj (Jira), statistik på support, fejlsager, SLA rapporter, driftsdokumentation, kodeanalyserapport, integrationer, datamodel, testcases, driftsplan, releaseplan, oversigt over igangværende opgaver, udviklingsplaner, overdragelsesplaner, systembeskrivelser, use cases, netværkstegning, oversigt over miljøer, samarbejdshåndbog.

I det omfang GST ligger inde med ikke-ajourført eller på anden måde mangelfuld dokumentation, vil dette også have interesse for leverandørerne; dog med markering af dokumentationens manglende kvalitet.

Forslag om at der i tilknytning til datarummet findes en læsevejledning, herunder med oversigt over metadata/indholdsfortegnelse.

Dokumentation, som er tilgængelig i datarummet, bør ligeledes være tilgængelig i transitionsperioden. Herunder mulighed for adgang til eksisterende leverandør for besvarelse af spørgsmål til materialet.

Materialet samt kildekode bør kunne downloades til leverandøren.

Ønske om at kunne køre kvalitetsmålingsværktøj hen over kildekoden.

Materialet ønskes i redigerbart format.

Forslag om film eller demo af brugergrænsefladen.

Dialogemne 2. Ydelser på fastpris og på timebasis

En mixed model, hvor ydelsen både består af en fastpris-del og en timepris-del ses i tilsvarende udbud og er kendt i markedet. Dette er tilkendegivelsen fra alle leverandører.

Flere leverandører giver udtryk for, at en mixed model giver basis for god balance imellem budgetsikkerhed for GST og indtjeningsmulighed for leverandøren, såfremt at ydelserne er veldefinerede.

Flere leverandører giver udtryk for, at fast pris vil medføre budgetsikkerhed for GST, men at TCO vil blive højere end en ren timebaseret model.

Andre leverandører tilkendegiver, at fastpris generelt er reducerende for TCO, idet at leverandøren vil søge at optimere sit setup.

For fastprisvederlaget kan GST med fordel indarbejde en årlig produktivitetsevinst (trappemodel), som indgår som en del af tilbudsevalueringen. Modellen kan frigive budget til ad hoc bestillinger og kan give gode incitamenter til begge parter.

Budgetsikkerhed på de timebaserede ydelser kan hentes med inspiration fra K03, hvor pris og tid ligger fast, og hvor selve ydelsen udgør det agile element der justeres på.

Forslag om en incitamentstruktur, hvor leverandøren og GST deler "fortjenesten" når leverandøren løser opgaver hurtigere end estimeret.

Anbefaling om at omkostningstunge versionsopgraderinger af basis/standardsoftware ligger under timebaserede ydelser.

Fejlrettelser

Vedr. fejlrettelser anbefales det fra flere leverandører, at disse defineres som "garantifejl" for den del, der ligger under den faste pris og dermed vedrører fejl som opstår efter ny leverandør har overtaget. Fejlrettelser under andelen på timebasis vil dermed vedrøre historiske fejl.

Fejlrettelser under den faste pris kan med fordel rammes ind af en timebox. Eventuelt timeoverskud kan overføres til backlog/den timebaserede del.

Fejlrettelser bør være på timebasis.

Ny leverandør anbefales at få mulighed for at etablere en baseline for kvaliteten af systemet i løbet af transitionsperioden.

Transitionsfase

Såfremt der skal afgives en fast pris for transitionsfasen, er dette afhængig af retvisende systemdokumentation, indsigt i systemets stand og kompleksitet samt adgang til eksisterende leverandør.

En variant kan være, at GST i udbudsmaterialet fastsætter en pris eller timeramme for transitionsfasen, og leverandøren på baggrund af dette niveau beskriver sin løsning.

Baggrundsdata/dokumentation

Leverandørerne peger tilsammen på, at der er behov for følgende baggrundsdata for, at den faste pris kan sættes optimalt:

- Antal supportsager historisk
- Fejlhistorik, inkl. Timeforbrug
- Antal supportberettigede brugere

- Beskrivelse af GST's eget supportberedskab
- Forventet supportberedskab fra leverandøren med angivelse af tidsrum
- SLA
- Timeforbrug til applikationsvedligehold

Standardbestillingsydelser

Begrebet standardbestillingsydelser er velkendte i markedet. Dog er der ikke set oplagte eksempler på disse i tilsvarende udbud.

En forudsætning for prissætning af standardbestillingsydelser under den faste pris er, at ydelsen er veldefineret og -beskrevet samt at det fremgår, hvor ofte den forekommer.

Dialogemne 3. Samarbejdsform

Samlokation

Alle deltagende virksomheder peger på, at co-location er en god samarbejdsform, fx til transition og forretningsnære opgaver, moderniseringsopgaver, agile samarbejder m.v.

Der er dog anbefaling fra et par af virksomhederne om, at der ikke sker kravsætning af co-location for driftsydelser ud over, hvad konsulenterne i det faste team varetager. Således adresseres et behov for fleksibilitet i samarbejdet til services (driftsopgaver), teknologitunge opgaver m.v.

Et flertal anbefaler ikke, at det er et krav om tilstedeværelse alle dage, men gerne kravsætning af et minimum/procentdel af tilstedeværelse.

Der peges på, at det er væsentligt, at GST i udbudsmaterialet beskriver, hvad der stilles til rådighed af lokaler, ressourcer m.v. for samarbejdet.

Opgavestyning. Valg af værktøj

Såfremt at GST stiller krav om, at leverandøren arbejder og dokumenterer i bestemte værktøjer, er dette en mulighed, men også en central information i udbudsmaterialet.

Bemanding af teams

Der var forslag om, at leverandøren kan byde ind med et lokalt kerneteam, som kan suppleres med kompetencer hos andre konsulenter fra virksomheden.

Kravsæt gerne, at teamet bemandes med nøglepersoner, der har erfaring med tilsvarende opgaver, fx erfaring med Scrum, DevOps processer, testautomatisering, agile tests, support ydelser og samarbejde med Statens IT.

Det kan være en mulighed at bede leverandøren om en beskrivelse af sit onboardingforløb, således at det kan dokumenteres, at udskiftning af nøglepersoner får mindst muligt indflydelse ift løsning af opgaven.

Dialogemne 4. Transition

Der peges på, at GST ikke bør sætte krav til transitionen med udgangspunkt i eksisterende samarbejde, men med udgangspunkt i de ønskede krav fremadrettet.

Det påpeges som en fordel, at der i transitionsfasen er mulighed for en masterversion af koden, så det undgås, at begge leverandører arbejder på den samme kodebase.

En overvægt af leverandørerne anbefaler, at transitionsfasen kan indeholde en specifik fejlrettelses- eller udviklingsopgave, som den nye leverandør skal løse i transitionen. Der kan dog være overvejelser, hvorvidt opgaven skal afleveres til drift eller forblive på udviklingsmiljøet.

I udbudsmaterialet bør det fremgå, hvilke og hvor mange ressourcer eksisterende leverandør og GST stiller til rådighed for transitionen.

Der bør ikke være transformationsaktiviteter og større ændringer/projekter op til leverandørskifte.

Længde af transitionsfase

Der fremkom forskellige input til længden af transitionsfasen:

- 4 – 6 måneders transitionsfase er realistisk påpeges af flere leverandører.
- 6 måneders transition er lang tid. Perioden kan med fordel opdeles, så eksisterende leverandør har ansvaret de første 2-3 måneder, og ny leverandør de efterfølgende 2-3 måneder.
- 6 måneder er lang tid. 3-4 måneder bør være nok.
- Bør ikke være længere end 3 måneder. Det skal være et effektivt forløb.

Der kom endvidere forslag om, at GST kan kravsætte et fast antal timer til transition evt. suppleret af krav til minimumsfundament af aktiviteter, og et andet forslag var, at GST kan angive et fast beløb til transitionsfasen.

Milepæle og væsentlige aktiviteter

Samlet set kom der følgende input til milepæle:

- Godkendelse af afklaringsfasen
- Adgang til alle værktøjer
- Fejlrettelse eller udviklingsønske leveret af den nye leverandør.
- Transitionsdag
- Godkendelse af overtagelsesprøve
- Godkendelse af driftsprøve

GST bør i udbudsmaterialet kravsætte en detaljeret og robust transitionsplan.

Acceptkriterier for overtagelsesprøven bør fremgå af udbudsmaterialet.

Exit aftale med eksisterende leverandør

Det er væsentligt i tilbudsfasen, at leverandørerne kender indholdet af exit aftalen med den eksisterende leverandør. Fx er det væsentligt at have indsigt i eksisterende leverandørs forpligtelser, herunder hvorvidt denne er tilgængelig ift at holde workshops, besvare spørgsmål m.v.

Det blev påpeget, at hovedansvaret for samarbejdet imellem eksisterende leverandør og ny leverandør, ligger hos den nye leverandør, mhp at ansvaret er entydigt placeret. En variant af dette var synspunktet om, at den nye leverandør bør have mulighed for direkte adgang til den eksisterende leverandør.

Der kan med fordel være adgang til ressourcer fra eksisterende leverandør i en periode *efter* overtagelsesdagen.

Dokumentation

Alt relevant materiale bør stilles til rådighed i et datarum, således at alle leverandører har det bedste udgangspunkt for at kunne vurdere bemanding, prissætning m.v.

Der kom fra flere leverandører input til, at det vil være væsentligt at have adgang til

- System og procesdokumentation
- Seneste 12 måneders drifts- og projektstatusrapporter.
- Automatiseringsgrad af build, deploy og test.
- Kildekode.

Det bør fremgå, om dokumentationen er opdateret og fyldestgørende ved transitionsfasens begyndelse.

Dokumentationen bør være udførlig og præcis, og der bør være en effektiv afklaring imellem parterne ved mangler i dokumentationen.

Anbefaler, at både vedligehold og andre opgaver skal inkludere dokumentation som en del af selve opgaven og dermed ikke som en separat bestillingsopgave.

Der var forskelligartede synspunkter ift dokumentation og tidspunkt for overtagelse af denne:

- Flere leverandører peger på, at den eksisterende leverandør bør levere ajourført dokumentation. En variant af dette kan dog være, at den nye leverandør frembringer den ajourførte dokumentation som led i oplæringen.
- Driftsdokumentationen overtages af den nye leverandør som den forefindes og opdateres i løbet af transitionen. Opdatering af øvrig Systemdokumentation sker efter transitionen, fx i forbindelse med større ændringer.

Dialogemne 5. Modernisering

Anbefaling af, at det samme kernteam løser de primære opgaver samt fungerer som bindeled til øvrige medarbejdere hos leverandøren i de tilfælde, hvor der skal trækkes andre ressourcer ind, fx ved nye ydelser og ad hoc bestillinger.

Ad hoc bestillinger kan foregå i Jira og kombineret med klare regler/processer for godkendelse, fx afhængigt af timeomfang.

Modernisering kan være standardbestillingsydelser, der er aftalt og prissat på forhånd.

Snitflade og sammenhæng til Spor 2

Udbudsmaterialet bør indeholde en beskrivelse af både Spor 1 og Spor 2 samt GSTs visioner for de to spor.

Flere leverandører anbefaler, at GST kan stille krav til agilt on site samarbejde.

Det kan være en fordel, at leverandøren også indgår i samarbejdsfora med Spor 2 leverandør.

GST bør tage højde for, at leverandøren på Spor 1 ikke nødvendigvis bliver leverandør på Spor 2. Der bør derfor være plads til opgaver, der mest hensigtsmæssigt lægges i Spor 1 til trods for intentionerne med Spor 2.

Anvendelse af standardkomponenter

GST bør overveje, hvorvidt standardkomponenter kan indeholdes i den fremtidige løsning. GSTs forståelse af standardkomponenter bør uddybes i udbudsmaterialet.

En POC kan hjælpe på afklaringen af, hvorvidt standardkomponenter kan anvendes ifm modernisering. POC kan gennemføres som et agilt projekt, fx 4- 6 uger samt afregning på timebasis.

Ny funktionalitet kan hurtigt implementeres i standardsystemer ved konfiguration. Større ændringer kan indarbejdes i forbindelse med nye releases.

Moderniseringsbehov angivet i udbudsmaterialet

Flere leverandører anbefaler, at omfanget af timeprissagerne angives i udbudsmaterialet. Timerammen bør kunne indeholde ønsker til fremtidig modernisering i samarbejde med Spor 2.

Der var divergerende anbefalinger ift, hvorvidt GST bør lade leverandørens beskrivelse af sin leverancemetode indgå i tilbudsevalueringen eller ej.

Der var forslag om, at et eller flere moderniseringsbehov beskrives i udbudsmaterialet, og at leverandørens besvarelse af disse indgår i evalueringen.

Driver for modernisering

Arkitektur og microservices sikrer den fremadrettede løsning rent teknisk. Der bør arbejdes med en særskilt arkitekturbacklog.

GST bør være opmærksom på "falde-bort-omkostninger", således at leverandørens vederlag nedsættes, når områder i den samlede løsning erstattes af en ny løsning. "Falde-bort" begrebet kan være et instrument til finansiering af moderniseringsunderstøttende aktiviteter, modernisering og indførelse af standardkomponenter.

GST opfordres til i udbudsmaterialet at specificere, hvad man ser som driverne for modernisering. Er det forretningsdrivere i form af TCO, hyppigere leverancer, bedre kvalitet. Eller er det nye og opdaterede teknologier og platforme.

Dialogemne 6. Test management

Flere leverandører anbefaler, at GST stiller krav om agile test, fx code coverage, statisk kode analyse m.v. som minimerer omfang af afsluttende test.

Man bør stræbe efter at opnå bedste ratio mellem omfanget af test og optimal dækning og agilitet ved at anvende en testmetode med testautomatisering, hvor det er muligt at kunne tilgodese at der kan komme ændringer til systemet tæt på deadline.

Aftale om test af ny funktionalitet sker i forbindelse med udarbejdelse af løsningsforslag.

Et opmærksomhedspunkt ved test i det agile flow er, at GST skal kunne give hurtig godkendelse ift review af testcases, testplan m.v.

Stil gerne krav til test af kodekvalitet, og hvor GST stiller værktøjet til rådighed.

Særligt i en opstart er det væsentligt, at GST stiller domæneviden til rådighed for leverandøren.

Placering af udførelse og ansvar

Under dette emne fremkom der input, der peger i forskellige retninger, og som er gengivet her:

- Flere leverandører peger på, at ved test af nyudviklet funktionalitet er det væsentligt med en aftalt, fast procedure for udarbejdelse og godkendelse. Kunden har ansvar for at beskrive testcases og acceptkriterier forud for at udviklingen påbegyndes. Testcases kan efterfølgende bruges som regressionstest.
- Leverandøren har gode erfaringer med at have ansvaret for udarbejdelse og organisering af testcases. I forbindelse med udarbejdelse af løsningsforslag, til kundens godkendelse, indgår der en skitsering af test, både automatiske og manuelle. Den person, som har udarbejdet løsningsbeskrivelsen, har de bedste forudsætninger for at udarbejde testcases.
- Har gode erfaringer med at assistere kunden i at udføre egne regressionstest, og dette anbefales. Regressionstesten udføres således af kunden i forbindelse med accept af det leverede.
- Ansvar kan ligge såvel hos kunden som hos leverandøren, afhængig af kompetencerne.
- Ansvar for test bør udelukkende placeres hos leverandøren, og hvor kvaliteten sikres i SLA'er og incidents.

Automatisering og testmiljøer.

I forlængelse af det foregående emne "Placering af udførelse og ansvar" var der ligeledes forskellige anbefalinger til dette emne. Input er gengivet her:

- Leverandøren ser både manuelle test og automatiserede test.
- Leverandøren er fleksibel ift eksisterende test og manuelle test.
- Automatiserede regressionstest kan nedbringe behovet for manuel udførelse.
- Det eksisterende setup har nogle mekanismer, der modarbejder hurtig TTM.
- Automatiseret test, der hvor det er muligt.
- Anbefaler, at der ikke testes på både leverandørens og GST's miljø, men at der i stedet testes på samme miljø med samarbejde omkring aftalt ansvarsfordeling.

Øvrige emner

Herunder redegøres for to emner, der er berørt på nogle af dialogmøderne, og hvor leverandørerne derfor ikke har fået samme information.

Emnerne er derfor medtaget her, for at stille leverandørerne ens.

Spor 1 og Spor 2

GSTs strategi for applikationsdrift, modernisering og videreudvikling er konkretiseret i to spor, hvis foreløbige tidsplan ses nedenfor.

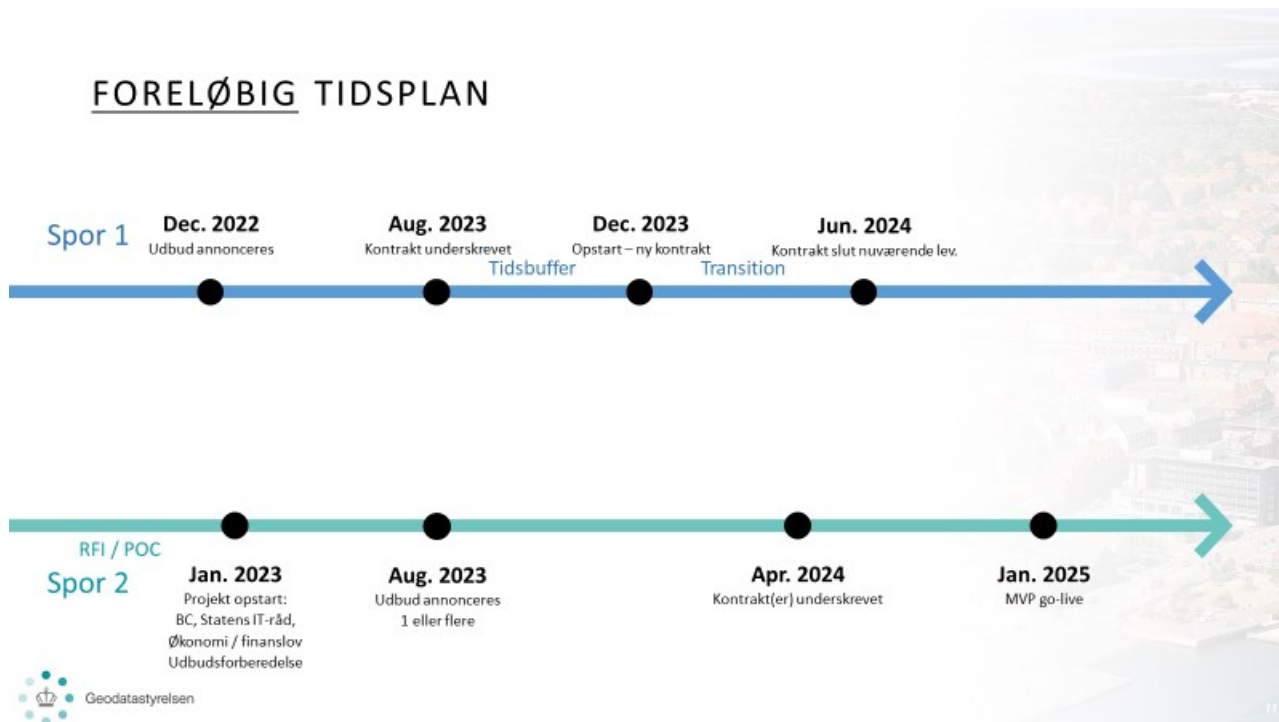
Spor 1 vedrører nærværende udbud og skal sikre grundlaget for applikationsdrift og modernisering af Ejendomsregistreringssystemet i en årrække frem.

Modernisering kan fx være modularisering, isolering af funktionalitet som stilles til rådighed for Spor 2 samt mindre optimeringer i brugergrænsefladen.

Spor 2 kører parallelt med Spor 1 og vedrører opbygning af et nyt system. Systemet kan fx sammensættes af standardkomponenter, genbrug af kode fra det nuværende system samt målrettet udvikling.

I efteråret 2022 gennemfører GST er markedsundersøgelse/RFI, hvor anvendeligheden af standardkomponenter afprøves.

FORELØBIG TIDSPLAN



Rammer for det kommende genudbud

GST forventer at omfanget for ydelsen i udbuddet vil være +/- 10 medarbejdere i et fast team svarende til et tocifret millionbeløb.

Omfanget vil ligeledes fremgå af udbudsmaterialet.