

Veiledning avrop CIPS-rammeavtale

Innholdsfortegnelse

1	Innledning og bakgrunnen for rammeavtalen	2
2	Om oppdragsgiverne.....	3
3	Ansvarsfordeling DFØ og oppdragsgiver	3
4	Hva gjelder avtalen (omfang/scope)?.....	3
4.1	Generelt	3
4.2	Avgrensninger	5
4.3	Tjenestekataloger.....	5
4.4	Kort om kjøp på Leverandørenes Markeds plasser (Market place).....	6
5	Behovskartlegging	6
5.1	Generelt	6
5.2	Om verdiberegning	8
6	Avrop	8
6.1	Innledning.....	8
6.2	Minikonkurranser (punkt 40).....	8
6.2.1	Hvem skal inviteres?	8
6.2.2	Markedsdialog og forhandlinger	9
6.2.3	Krav til invitasjonen	9
6.2.4	Språk.....	10
6.2.5	Tildelingskriterier og evaluering (punkt 40.1)	10
6.2.6	Direktetildeling i tilfelle av ingen tilbud	15
6.2.7	Hvordan gjennomføre konkurransen – steg for steg	15
6.3	Direktetildeling (39)	16
6.3.1	Eneleverandørsituasjoner	16
6.3.2	Konsepttest (proof of concept) og test og utvikling (39)	16

1 Innledning og bakgrunnen for rammeavtalen

Direktoratet for forvaltning og økonomistyring («DFØ») har på vegne av en rekke oppdragsgivere inngått parallelle rammeavtaler om infrastrukturtjenester (infrastructure-as-a-service (IaaS)) og plattformtjenester (platform-as-a-service (PaaS)) levert som allmenne skytjenester (public cloud), inkludert tilhørende profesjonelle tjenester.

Tjenestene gir offentlig sektor tilgang til innovativ og ny teknologi, og sikrer fleksible, skalerbare og kostnadseffektive skytjenester. Rammeavtalene er inngått med (i alfabetisk rekkefølge) Amazon Web Services (AWS), Google Cloud, IBM og Oracle. Siden det er inngått parallelle rammeavtaler skal det som den klare hovedregel gjennomføres en minikonkurranse mellom de 4 leverandørene. Avtalene er inngått direkte med nevnte leverandører, og kontrakt inngås direkte med dem.

Det er mulig å gjøre et større avrop som skal gjelde for oppdragsgivers samlede behov for infrastruktur- og/eller plattformtjenester fra én leverandør/skyplattform. Det vil altså ikke være nødvendig å gjennomføre en minikonkurranse hver gang virksomheten har behov for en ny infrastruktur- eller plattformtjeneste, forutsatt at den første minikonkurransen er lagt opp slik den dekker oppdragsgivers samlede behov.

Bakgrunnen for anskaffelsen er et ønske om å oppnå bedre vilkår (både pris og kvalitet) herunder å styrke informasjonssikkerheten og personvernet, samt redusere risikoen i skytjenestene som anskaffes av offentlige oppdragsgivere. Det er også et mål om å gjøre det enklere å gjennomføre disse anskaffelsene. Disse målene er nå nådd. For de enkelte oppdragsgiverne under rammeavtalen vil det derfor være en stor fordel å benytte rammeavtalen fremfor å foreta egne anskaffelser. Å benytte rammeavtalen vil etter DFØs syn gi bedre tjenester til en lavere pris og med lavere risiko. Spekteret av behov for tjenester innen dette området er stort. Derfor åpner avtalen for betydelig fleksibilitet med tanke på både omfang av tjenester, verdi, varighet, samt ved gjennomføringen av avrop, herunder kravstilling og vurderingstemaer. Avtalen forutsetter derfor at oppdragsgiverne gjennomfører grundige anskaffelsesprosesser (minikonkurranser) for å få dekket sine behov. DFØ oppfordrer oppdragsgivere til å lese denne veilederen grundig. Det vil også være hensiktsmessig å gjennomføre markedsdialog med de fire leverandørene i forkant av avrop.

DFØ gjør oppmerksom på at også rammeavtalen inneholder opplysninger som er å anse som forretningshemmeligheter. Bakgrunnen er at det ble åpnet for at leverandørene kunne foreslå avvikende kontraktsregulering på enkelte punkter. Denne typen avvikende kontraktsregulering vil kunne si noe om forretningsstrategien til leverandøren, og vil derfor også kunne utgjøre en forretningshemmelighet. Rammeavtalen kan altså ikke gis ut usladdet.

Denne veilederen gir ikke en uttømmende beskrivelse av hele rammeavtalen. Formålet med veilederen er først og fremst å gi veiledning til hvordan oppdragsgiver går frem for å kjøpe tjenester under rammeavtalen. Mer informasjon om rammeavtalen finnes på markedsplassen¹. Det er også utarbeidet en egen veileder for selve rammeavtalen som omhandler de kontraktuelle aspektene.

2 Om oppdragsgiverne

Liste over omfattede oppdragsgivere er angitt her:

<https://markedsplassen.anskaffelser.no/avtaler/cloud-infrastructure-platform-services/cips-brukerne-av-rammeavtalene>

Ved inngåelsen av rammeavtalene er det tatt høyde for at enheter fortsatt skal kunne benytte rammeavtalen selv om det skjer en omstrukturering på oppdragsgiversiden, eksempelvis kommunesammenslåing, opprettelse av nytt direktorat, utskillelse fra det offentlige i et eget selskap mv. Dersom dette blir aktuelt, bør det likevel gjøres en vurdering av den nye enhetens adgang til å foreta avrop på rammeavtalene.

3 Ansvarsfordeling DFØ og oppdragsgiver

DFØ har ansvaret for oppfølging av selve rammeavtalen, mens hver enkelt oppdragsgiver har ansvaret for gjennomføring av avrop, samt oppfølging av den enkelte avropsavtalen. DFØ er ikke part i noen avropsavtale. Leverandør er imidlertid pålagt enkelte rapporteringsforpliktelser om bruk av tjenestene og inngåelse av avropsavtaler som DFØ trenger for å kunne gjennomføre sine forpliktelser med tanke på oppfølging av rammeavtalen. Oppdragsgiverne kan imidlertid eskalere saker til DFØ.

Hver enkelt oppdragsgiver er ansvarlig for gjennomføringen av avrop og at avrop gjøres i tråd med rammeavtalen og anskaffelsesregelverket. DFØ kan på forespørsel bistå i prosessen, men vil ikke kunne gjennomføre avropet på vegne av oppdragsgiveren. Oppdragsgiverne oppfordres til å kontakte DFØ dersom man er usikker på hvordan avtalene fungerer, omfang av tjenester inkludert i rammeavtalen, eller generelt ønsker bistand eller å diskutere behov. Henvendelse kan rettes til markedsplassen@anskaffelser.no eller kontaktperson på avtalen.

4 Hva gjelder avtalen (omfang/scope)?

4.1 Generelt

Avtalen gjelder kjøp av infrastruktur og plattformtjenester av allmenne skytjenester, herunder tilhørende supporttjenester. At avtalen gjelder allmenne skytjenester

¹ <https://markedsplassen.anskaffelser.no/fagomrader/cloud-infrastructure-and-platform-services-cips>

innebærer at skytjenestene tilbys flere oppdragsgivere, og altså ikke er dedikert til kun én oppdragsgiver (private cloud). Rammeavtalen legger definisjonen av skytjenester utarbeidet av National Institute of Standards and Technology («NIST») til grunn («NIST Definition of Cloud Computing»²).

Både infrastruktur og plattformtjenester utgjør de grunnleggende byggeklossene som oppdragsgiverne bruker til å bygge, drifte og administrere IT-systemer.

Infrastrukturtenester er skytjenester hvor en leverandør leverer grunnleggende IT-infrastruktur som virtuelle servere, lagring og nettverk over internett. Plattformtenester er skytjenester som gir utviklere en komplett plattform for å bygge, drifte og administrere applikasjoner.

Typiske tjenester som er inkludert i rammeavtalen er dermed:

- Bare metal
- Nettverk
- Lagring
- Prosessering
- Virtualisering
- Operativsystem
- Databaser
- Konteinere
- Migreringsverktøy
- Data og analyse
- KI og maskinlæring
- Serverløs databehandling
- Sikkerhet og tilgangsstyring

I tillegg er tilknyttede tekniske konsulent-, support- og støttetjenester som migreringsstøtte og opplæring levert direkte fra skyleverandøren inkludert.

Som nevnt tidligere er det mulig å gjøre et større avrop som skal gjelde for oppdragsgivers samlede behov for infrastruktur- og/eller plattformtjenester fra én skyplattform for en tidsbestemt / tidsubestemt periode fremover, eller andre avgrensede behov. Forutsetningen for det første er at minikonkurransen er lagt opp slik at den dekker oppdragsgivers samlede behov. Allerede i tittelen på anskaffelsen bør det derfor komme frem at anskaffelsen gjelder valg av preferert skyplattform for virksomheten. Avtalen gir altså rom for at oppdragsgivere kan anskaffe en fleksibel og skalerbar skyplattform, som gir mulighet for å utvikle og tilpasse løsninger etter hvert som behovene endrer seg over tid i virksomheten. Hvordan en slik konkurranse konkret skal legges opp må vurderes av den enkelte oppdragsgiver. Én mulig tilnærming når avtalen skal dekke oppdragsgivers

² <https://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/legacy/sp/nistspecialpublication800-145.pdf>

samlede behov for en ubestemt tidsperiode fremover, er å evaluere på ett eller flere scenarier, slik at man oppnår at evalueringen er representativ, særlig med hensyn til hvilken kostnad/pris oppdragsgiver vil komme til å betale. Andre måter å angi scope på er å angi at anskaffelsen gjelder utviklingsplattform, eller sekundær plattform, der man har behov for det.

4.2 Avgrensninger

Skytjenester kategorisert som programvare-som-en-tjeneste (SaaS) er ikke inkludert i denne avtalen med mindre de er nødvendige for leveransen, eller er uatskillelige fra den primære skytjenesten. I dette ligger det at det kun er de SaaS-tjenestene som naturlig er del av, og en forutsetning for, leveransen som er omfattet av rammeavtalen. Eksempler på slike tjenester er konsollen / portalen hvor tjenestene provisjoneres fra med tilhørende funksjonalitet som eksempelvis kostnadsoptimaliseringsverktøy. I tillegg vil enkelte sikkerhetsprodukter vurderes å leveres mer som en SaaS-løsning, men er nødvendig å benytte seg av for å kunne operere infrastruktur- og plattformtjenestene på en sikker måte. Andre løsninger kan være IAM-løsninger.

Tjenester som klart ikke er omfattet av denne avtalen er kontorstøtteløsninger, prosjektstyringsverktøy, ol.

Rammeavtalen omfatter heller ikke skytjenester som leveres på annen måte enn som en allmenn skytjeneste, som eksempelvis en privat sky. Avtalen omfatter likevel andre leveransmodeller som leveres i tillegg til allmenne skytjenester, forutsatt at sistnevnte ikke utgjør en uvesentlig del av leveransen. I dette ligger at det ikke er mulig å benytte denne avtalen for å kjøpe infrastruktur- og plattformtjenester levert som en ren privat sky. Det er imidlertid mulig å kjøpe enkelttjenester / løsninger som leveres mer som en privat sky, on-premises eller hybrid sky dersom det i tillegg leveres infrastruktur- og plattformtjenester som allmenne skytjenester. Avtalen tar således høyde for at det er mulig å benytte seg av leverandørenes tjenestetilbud som kan fasilitere migrering til sky ved å tilby produkter også on-premises som del av et migreringsløp, eller for å benytte seg av data lokalt og i sky. Den absolutte grensen er at oppdragsgivers konsum knyttet til allmenn sky ikke kan være ubetydelig.

Avtalen omfatter ikke tjenester som typisk leveres fra en driftspartner, for eksempel administrering av skytjenesten på vegne av oppdragsgiveren.

4.3 Tjenestekataloger

En fullstendig oversikt over hvilke tjenester de enkelte leverandørene tilbyr under denne rammeavtalen er inntatt i rammeavtalens Attachment 4 – list of services. Merk at det her vil kunne være forskjeller mellom leverandørene.

4.4 Kort om kjøp på Leverandørenes Markedsplasser (Market place)

Rammeavtalen omfatter i utgangspunktet ikke kjøp av tredjepartsprodukter (programvare og support) i skyplattformenenes egne markedsplasser. Markedsplassene kan likevel benyttes, men det anskaffelsesrettslige grunnlaget må i så fall forankres i et annet grunnlag enn rammeavtalen, for eksempel at kjøpet følger anskaffelsesforskriften del 1. Et annet eksempel er der det ikke skjer et nytt kjøp fordi virksomhetene allerede har egne, eksisterende avtaler for produktene, og kun velger å deployere produkter via markedsplassene, eksempelvis ved bring your own license (BYOL) eller lignende ordninger.

5 Behovskartlegging

5.1 Generelt

Avtalene er lagt opp til å gi betydelig fleksibilitet da behovet til virksomhetene varierer i stor grad og tjenestomfanget er stort. I tillegg er tjenestene inkludert i denne rammeavtalen byggeklosser i IT-infrastrukturen, som gjør tjenestene viktige for oppdragsgiverne. Dette gjenspeiles også i at det er adgang til å gjennomføre store avrop, plattformavrop/-valg, ha tidsubestemte avtaler og inngå avropsavtaler med svært høy verdi. Den samlede kompleksiteten gjør at det forutsettes at oppdragsgiverne gjennomfører grundige anskaffelsesprosesser (minikonkurranser) for å få sine behov dekket.

På samme måte som ved andre anskaffelsesprosesser er det derfor naturlig å starte med en behovskartlegging. Her bør man tenke igjennom ikke bare hvilke behov man har i dag, men også hvilke behov man vil få i fremtiden, og hvordan disse kan løses.

Som nevnt tidligere er det mulig å gjøre et større avrop som skal gjelde for oppdragsgivers samlede behov for infrastruktur- og/eller plattformtjenester fra én skyplattform for en tidsbestemt- / tidsubestemt periode fremover. Avtalen gir altså rom for at oppdragsgivere kan anskaffe en fleksibel og skalerbar skyplattform, som gir mulighet for å utvikle og tilpasse løsninger etter hvert som behovene endrer seg over tid.

Avtalen kan også brukes til å anskaffe avgrensede behov, for eksempel en sekundær plattform, utviklingsplattform, analyseplattform, back-up, osv. Konkurransen må naturlig nok legges opp slik at den reflekterer hva den handler om. Hvordan dette konkret gjøres må vurderes av den enkelte oppdragsgiver.

Om det for eksempel er tale om en konkurranse som skal dekke oppdragsgivers samlede behov, bør det allerede i tittelen på anskaffelsen komme frem at anskaffelsen gjelder valg av preferert skyplattform for virksomheten. Det bør også indikeres hva dette samlede behovet innebærer av planlagte utviklings-/bruksområder. Konkurransen må legges opp slik at evalueringen blir representativ, særlig med hensyn til hvilken

kostnad/pris oppdragsgiver vil komme til å betale. En slik konkurranse vil regelmessig kreve mer forarbeid, sammenlignet med situasjonen der det er et mer avgrenset og definert behov som skal dekkes.

Ettersom anskaffelsen i praksis omfatter alle skytjenestene som utgjør byggeklossene i skyplattformenes hovedkatalog, kan avtalen benyttes for å dekke et bredt spekter av behov. Det er imidlertid viktig å ha i mente at tjenestene er standardiserte, og at man derfor ikke kan påregne å få imøtekommet ytterligere/andre krav enn det som skyplattformene allerede leverer til andre oppdragsgivere. For eksempel tilbyr ikke leverandørene nødvendigvis akkurat de samme tjenestene, og det er forskjeller mellom leverandørene med hensyn til innholdet i tjenestene (tjenestene leveres i en rekke ulike konfigurasjoner). Det kan derfor være krevende å oppnå at prissammenligningen faktisk dekker de samme ytelsene. Man må derfor påregne å gi relativt presise instruksjoner knyttet til hva slags tjenester som skal prises, og også påregne å gjøre justeringer underveis i forhandlingene for å sikre at sammenligningen blir riktig. Det er likevel nyttig å ta utgangspunkt i hele eller deler av oppdragsgivers reelle behov (case), men med enkelte justeringer, for eksempel at man ikke inkluderer i evalueringen tjenester som er umulig å sammenligne på tvers. Prisevalueringen må være representativ, men trenger ikke å omfatte alle tjenestene det kan bli aktuelt å kjøpe. Når det gjelder informasjonssikkerhet og kontraktsrisiko er det også begrenset hvilke betingelser leverandørene kan og vil akseptere. For å få en forståelse av hvilke muligheter og begrensninger som finnes, kan det være hensiktsmessig å ha markedsdialog med leverandørene.

Et tips når man skal kartlegge hvordan behovet kan dekkes er å bruke leverandørenes priskalkulatorer, som viser hvilke tjenester leverandørene tilbyr. Samtidig bør behovet være hovedfokus, for eksempel hvilke brukerbehov som må løses, hvilke prosesser skal støttes, og hvilke datatyper og informasjonsflyter som må håndteres. Hvis man skal flytte eksisterende tjenester, vil fokuset normalt være noe annerledes, og det vil være viktig å oppnå full oversikt over hvilke systemer og tjenester som allerede finnes i oppdragsgivers datasenter. En applikasjons- og systemanalyse, gjerne med klassifisering av hvilke tjenester som er kritiske, og hvilke deler som bør bygges om, kan være nyttig, og vil være et naturlig utgangspunkt for pris- og kvalitetssammenligning. Dersom oppdragsgiver allerede kjøper tjenester i privat sky (ekstern driftsleverandør) i dag, vil man ved å sammenligne dagens kjøp opp mot leverandørenes priskalkulatorer, relativt enkelt kunne få en indikasjon på forventet kostnadsnivå. Priskalkulatorene kan også brukes til å beregne og å få en forståelse av viktigste kostnadsdriverne og hvilke arkitektur- og tjenestevalg som påvirker prisen.

5.2 Om verdiberegning

Vi antar at det i praksis vil være regelen i anskaffelsesforskriften § 5-4, om tjenestekontrakter uten en fastsatt samlet pris, som vil gjelde for de kontrakter som inngås. Bestemmelsen inneholder to alternativer:

- 1) for tidsbegrensede kontrakter med en varighet på 48 måneder eller mindre skal verdien beregnes på grunnlag av den samlede verdien for hele kontraktens varighet
- 2) for tidsubegrensede kontrakter eller kontrakter med en varighet på over 48 måneder skal verdien beregnes på grunnlag av den månedlige verdien multiplisert med 48.

Så fremt omfanget av leveransen er beskrevet på en tilstrekkelig presis måte, er det ikke nødvendig å oppgi den anslåtte verdien til leverandørene. For rapporterings- og kontrollformål ber DFØ om at oppdragsgiverne oppgir anslått verdi til DFØ.

6 Avrop

6.1 Innledning

Rammeavtalen legger opp til to prosedyrer for avrop. Den klare hovedregelen er at det skal gjennomføres en minikonkurranse blant deltakerne i rammeavtalen (rammeavtalens punkt 40). I to tilfeller vil det være mulig med direktetildeling uten minikonkurranse. Dette gjelder i de såkalte eneleverandørtilfellene (punkt 39.1) og der hvor det skal utarbeides en «proof of concept» og / eller i tilfeller hvor det skal etableres en test- og utviklingsplattform (punkt 39.2).

6.2 Minikonkurranser (punkt 40)

6.2.1 Hvem skal inviteres?

Oppdragsgiver skal i utgangspunktet invitere alle leverandører til minikonkurranser. Det gjelder to unntak fra dette.

Det første unntaket er der leverandøren ikke oppfyller alle krav oppdragsgiveren har til løsningen som skal anskaffes. DFØ antar at dette kun vil være aktuelt helt unntaksvis. Dette kan være aktuelt der hvor oppdragsgiveren har behov for en tjeneste eller funksjonalitet som ikke alle leverandørene har. DFØ vil likevel anta at det ofte vil være hensiktsmessig å invitere alle leverandørene, og de leverandørene som ikke kan levere vil da som regel la være å levere tilbud. Det er opp til den enkelte oppdragsgiver å vurdere om dette unntaket er anvendelig. Dersom oppdragsgiver benytter dette unntaket, må det begrunnes. Generelt gjelder et prinsipp om at oppdragsgiverne ikke kan begrense konkurransen kunstig ved å stille strengere krav enn det som er nødvendig.

For det andre er det unntak i tilfeller der hvor oppdragsgiver skal anskaffe en alternativ leverandør til den eller de leverandøren(e) oppdragsgiver allerede har. Da vil det være fånyttet å invitere de(n) eksisterende leverandøren(e).

6.2.2 Markedsdialog og forhandlinger

Det vil ofte være hensiktsmessig med en markedsdialog med leverandørene. Det er ingenting i veien for å ha dialog med leverandørene selv om det er snakk om en rammeavtale.

I minikonkurranser er det alltid anledning til å forhandle, med mindre oppdragsgiver har oppgitt at det ikke vil bli gjennomført forhandlinger. Normalt vil det være hensiktsmessig å ha mulighet til å forhandle i disse minikonkurransene, da det er behov for å sikre gjensidig forståelse av behov og løsninger, samt pris. Forhandlinger vil bidra til å sikre at tilbudene reelt sett er sammenlignbare.

6.2.3 Krav til invitasjonen

Det gjelder enkelte minstekrav til invitasjonen til å gi tilbud i en minikonkurranse. Dette er minstekrav, og det er anledning til å ha med ytterligere informasjon, men følgende informasjon må alltid være med:

- a) Hvilke tjenester som skal anskaffes, herunder krav til funksjonalitet og beskrivelse av oppdragsgivers behov
- b) Dersom det er nødvendig kan det tas med ytterligere kontraktskrav (se nærmere nedenfor om dette)
- c) Tilbudsfrist
- d) Tildelingskriterier, inkludert vekt og en beskrivelse av tildelingskriterier

Hva gjelder punkt b) ovenfor, vil dette være aktuelt der hvor oppdragsgiver har behov for en annen regulering enn det som følger av rammeavtalen, eksempelvis at det er krav om lenger varsling for en endring av tjenesten enn det som følger av rammeavtalen. Det kan også være tale om endringer i vedleggene, eksempelvis at oppdragsgiver har ytterligere krav til support, eller må sikre at en løsning kan brukes for en viss type data.

Hva gjelder punkt c), er det viktig at tilbudsfristen er tilstrekkelig lang nok. Hva som er lang nok tilbudsfrist, avhenger av en konkret vurdering. Oppstilles det nye krav til tjenesten, andre kontraktsbestemmelser mv., vil tilbudsfristen måtte være lenger. Ofte kan det være lurt å be leverandørene om innspill på hvor lang tilbudsfristen bør være i det konkrete tilfellet. Generelt bør tilbudsfristen normalt være to til tre uker, men lengre frister vil også være aktuelt, særlig ved omfattende og komplekse forespørsler. Språkbruk vil også ha betydning for tilbudsfrist, ser mer under. Rom for forhandlinger og avklaringer før det bes om endelig tilbud med en rimelig frist vil også kunne gjøre det mulig å operere med en kortere første tilbudsfrist.

6.2.4 Språk

Selve rammeavtalen er på engelsk, og hver avropsavtale vil også være på engelsk. Minikonkurransen kan gjennomføres helt eller delvis på norsk og / eller engelsk. Det er mulig å utarbeide invitasjonen til minikonkurransen på norsk og be om tilbud på norsk. MPS oppfordrer imidlertid til bruk av engelsk i minikonkurransene da dette er mer presist innenfor dette tjenesteområdet og leverandørenes informasjon er i all hovedsak utarbeidet på engelsk. Som et minimum bør det åpnes for at tilbud kan leveres inn på engelsk selv om invitasjonen er på norsk. Merk at en invitasjon på norsk samt krav om tilbud på norsk har en tidskonsekvens for leverandørenes tilbudsinnlevering. Generelt kan det sies at det ved invitasjon på norsk er behov for ca. 1 -én- uke lengre svarfrist. Ved krav om tilbud på norsk er det som et generelt utgangspunkt behov for ca. 2 -to- uker lengre svarfrist. Dersom det stilles mange tilleggskrav til løsningen og / eller ved komplekse forespørsler / løsninger vil det kunne være behov for ytterligere tidsforlengelser som følge av språkkrav. Dette gjør seg også særlig aktuelt der det stilles ytterligere kontraktskrav enn det som allerede ligger i rammeavtalen. Krav om norsk kan dermed få stor betydning for tidsbruken i forbindelse med gjennomføring av et avrop.

6.2.5 Tildelingskriterier og evaluering (punkt 40.1)

Tildelingskriteriene som kan benyttes er listet opp i tabellen nedenfor:

Award Criteria	Weight range
Quality (Services fit to Customer needs)	10-50 %
Price	10-60 %
Information security Framework Agreement requirements assessment Additional information security requirements	5-25 %
Contract risk Framework Agreement requirements assessment Addition rights and obligations, including SLA and other product specific terms	5-25 %

Merk at det er kun disse som kan benyttes ved tildeling av rammeavtalene. Andre tildelingskriterier vil ikke være lovlige. Videre må vektingen være innenfor intervallene over.

Rammeavtalen stiller ikke noen nærmere krav til evalueringsmetoden. Oppdragsgiver står derfor fritt, innenfor rammene av anskaffelsesregelverket, til å benytte en ønsket evalueringsmodell. Merk at det ved tildelingen av rammeavtalen ble benyttet en skala fra 0-5. Dersom en annen skala benyttes, og oppdragsgiver bruker muligheten til å legge til grunn poengene fra tildelingen av rammeavtalen (som det er adgang til under kriteriene om informasjonssikkerhet og kontraktsrisiko), vil poengene måtte regnes om. Dersom også den nye poengskalaen starter på 0 oppnås dette ved å regne ut forholdstallet mellom ny og gammel maksimalpoengsum, og multiplisere gammel poengsum med dette forholdstallet.

For eksempel slik:

Fra 0–5 til 0–10: $ny = gammel \times (10 / 5) = gammel \times 2$

Fra 0–5 til 0–6: $ny = gammel \times (6 / 5) = gammel \times 1,2$

Dersom ny skala ikke starter på 0, (for eksempel 1–6), benyttes følgende regnestykke:

$ny \text{ poengsum} = ny_min + gammel \text{ poengsum} \times (ny_maks - ny_min) / 5$

For eksempel:

Fra 0–5 til 1–6: $ny = 1 + gammel \times (6 - 1) / 5 = 1 + gammel$

Fra 0–5 til 1–10: $ny = 1 + gammel \times (10 - 1) / 5 = 1 + gammel \times 1,8$

Disse metodene sikrer at forholdet mellom tilbudene bevares.

Nedenfor går vi gjennom tildelingskriteriene som kan benyttes.

6.2.5.1 Kvalitet (40.2.2)

Det grunnleggende utgangspunktet er at det er kvaliteten til tjenestene som skal evalueres. For kriteriet kvalitet er det ikke anledning til å legge til grunn evalueringen som ble gjort ved tildeling av rammeavtale.

Selv om det er mange likheter mellom plattformene, er det likevel noen ting som skiller mellom de ulike leverandørene når det gjelder kvalitet, både i bredden av plattformen, modenheten i tjenester mv.

Det er opp til oppdragsgiver hvilke krav som evalueres. I evalueringen av kvalitet, er det lagt opp til at oppdragsgiver evaluerer på de relevante delene av skyplattformen som skal anskaffes. Dersom oppdragsgiver eksempelvis skal anskaffe en utviklingsplattform, er det som utgangspunkt denne delen av tjenestetilbudet som skal evalueres.

Merk at kravene som lå til grunn for tildelingen av rammeavtalen ikke er tiltenkt brukt i minikonkurransene. Grunnen er at kravene i rammeavtalen gjenspeiler at avtalen skal dekke et bredt spekter av behov, som ikke er like relevant når enkeltanskaffelser skal foretas, med mindre oppdragsgiver nettopp skal anskaffe for et bredt behov. Som utgangspunkt bør derfor oppdragsgiverne oppstille egne krav, men oppdragsgiver kan altså likevel velge å oppstille samme krav som lå til grunn ved tildelingen av rammeavtalen.

Evalueringskrav til kvalitet kan for eksempel være tjenesteytelser basert på foreslått arkitektur for et case, oppdragsforståelse, funksjonalitet (eks. forslag fra leverandøren til kostnadsoptimalisering, o.l.). Det er også mulig å stille mer åpne krav, hvor leverandøren kan beskrive bredden av tjenester eller modenhet i tjenester på et spesifikt område. I så fall bør man også presisere hva som vil bli vurdert. Eksempler på egenskaper hvor det kan skille mellom plattformene er på ferdige arkitekturoppsett, funksjonalitet i fin-ops-verktøy, miljødashboard, samt miljøegenskaper generelt. Videre kan enkelte plattformer være bedre på utvikling, analyse, og andre spesialområder, mens andre har sin styrke i å være en allrounder med stor bredde. Har oppdragsgiveren en kompleks IT-løsning som skal flyttes til valgt plattform, så kan det også være aktuelt at hvordan leverandøren løser dette i sin plattform er en del av evalueringen på kvalitet.

6.2.5.2 Pris (40.2.3)

Innledningsvis er det verdt å merke seg at prisene mellom de ulike leverandørene varierer til dels betydelig. Det vil derfor kunne være mye å hente på å la leverandørene konkurrere på pris.

Prisene til leverandørene er oppgitt i Annex 2. I evalueringen av pris kan oppdragsgiver ikke velge om evalueringen skal baseres på prisene i tilbudene til rammeavtalen. Det er mulig å innføre egne prisbestemmelser i avropet.

Prisene til leverandørene er dynamiske og endres jevnlig. Ved evalueringen av prisen er tanken at oppdragsgiveren – etter å ha vurdert hvilke tjenester som skal anskaffes – velger en dato som er lik for alle leverandørene hvor prisen på tjenesten hentes ut fra. Det vil da være leverandørens offisielle listepreis (leverandørenes priskalkulatorer) minus rabatten som er tilbudt i Annex 2, som danner grunnlag for evalueringen. Det kan være hensiktsmessig å evaluere i USD eller EURO. Hvis man skal evaluere i NOK, må det presiseres hvilken dato for omregning som skal legges til grunn. Leverandørene vil også kunne tilby bedre rabatter enn det som fremkommer av Annex 2, samt finansierings- / migreringsstøtte. Leverandørene tilbyr gjerne ytterligere rabatter dersom oppdragsgiver binder seg til et visst årlig forbruk (commitments). Slik forpliktelse kan enten være en monetær forpliktelse samlet sett over en viss periode eller knytte seg til spesifikke tjenester. Leverandørene kan også tilby finansierings- / migreringsstøtte. Dette kan eksempelvis være at de tilbyr et startbeløp (funding) som oppdragsgiveren kan

konsumere tjenester for før oppdragsgiver begynner å betale. Leverandørene kan også tilby et visst antall gratis konsulenttimer, samt opplæring / treningssertifikater.

Siden leverandørene ikke nødvendigvis tilbyr akkurat de samme tjenestene/tjenestene finnes i en rekke ulike konfigurasjoner, kan det være krevende å oppnå at prissammenligningen faktisk dekker de samme ytelsene. Man må derfor påregne å gi relativt presise instruksjoner knyttet til hva slags tjenester som skal prises, og også påregne å gjøre justeringer underveis i forhandlingene for å sikre at sammenligningen blir riktig. Det er likevel nyttig å ta utgangspunkt i hele eller deler av oppdragsgivers reelle behov (case), men med enkelte justeringer, for eksempel at man ikke inkluderer i evalueringen tjenester som er umulig å sammenligne på tvers. Prisevalueringen må være representativ, men trenger ikke å omfatte alle tjenestene det kan bli aktuelt å kjøpe.

I forbindelse med prisevalueringen er det også nyttig å be leverandørene synliggjøre hva som er prisdriverne bak tjenestene. Da det ofte er usikkerhet knyttet til nøyaktig hvilke og volumet av tjenester som vil benyttes kan det være av betydning å vite hva som er kostnadsdriverne og metrikkene bak prisene. Dette vil kunne påvirke hvilken risiko oppdragsgiveren løper dersom man ikke treffer på estimatene.

Det er mulig å ta hensyn til omstillingskostnader, altså kostnader som følge av et bytte av leverandør. Anskaffelsesregelverket setter likevel visse begrensninger. Det kan skilles mellom to situasjoner:

- 1) Der konkurransen er lagt opp slik at estimerte interne byttekostnader legges til leverandørens pristilbud.
- 2) Der det ikke legges til slike interne byttekostnader, men hvor eksisterende leverandør likevel har en fordel fordi leverandørens kostnader blir lavere. Alt avhengig av hvordan konkurransen er lagt opp, kan for eksempel situasjonen være at eksisterende leverandør ikke trenger å tilby de samme ytelsene som de andre leverandørene. Det kan for eksempel være relevant for spesifikke skytjenester som man ikke trenger å etablere flere ganger, for eksempel IAM eller dersom man allerede har etablert en landingssone i én av plattformene, men ikke hos alle, eller tilknyttede sikkerhetsprodukter, eller lignende.

Det er først og fremst i førstnevnte situasjon, altså der estimerte interne byttekostnader legges til leverandørens pristilbud at anskaffelsesregelverket setter begrensninger. For at slike interne byttekostnader kan legges til må følgende forutsetninger være på plass:

- Situasjonen må ikke være et resultat av et brudd på anskaffelsesreglene.
- Det må fremgå av anskaffelsesdokumentene at interne byttekostnader vil bli lagt til prisen.
- Størrelsen på byttekostnadene må fremgå av anskaffelsesdokumentene.
- Grunnlaget for beregningen av byttekostnader må dokumenteres

- Vurdering av hvilke byttekostnader som kan være aktuelle:
 - Kostnader forbundet med opplæring av egne ansatte
 - Kostnader forbundet med migrering av data
 - Kostnader ved å etablere oppdragsgivers tjenester (infrastruktur, applikasjoner, oppdragsgivers plattform) på nytt i en annen plattform.

6.2.5.3 Informasjonssikkerhet (40.2.4)

Det er en målsetting at oppdragsgivere skal kunne basere seg på den evalueringen av informasjonssikkerhet som ble gjort ved tildelingen av rammeavtalen. Rammeavtalen åpner derfor for at oppdragsgiver ikke behøver å innføre nye krav, men oppdragsgiver kan velge å innføre nye krav forutsatt at det er behov for det. Det kan særlig være aktuelt dersom oppdragsgiver er underlagt særskilte regler, for eksempel Norm for informasjonssikkerhet og personvern i helse. Et annet eksempel er der man har behov for at support leveres kun fra Europa. Oppdragsgiveren må selv gjøre en vurdering av om man har behov for ytterligere krav til sikkerhet enn det som allerede følger av avtalen. Samtidig er det viktig at man ikke stiller strengere krav enn det skyplattformene faktisk kan levere. Oppdragsgiveren kan ikke påregne å få imøtekommet ytterligere krav enn det som skyplattformene allerede leverer til andre oppdragsgivere.

Ingen nye krav

Dersom det ikke innføres egne krav, kan oppdragsgiver velge å legge til grunn scoren i tildelingen av rammeavtalen. Alternativt kan oppdragsgiver velge å foreta sin egen evaluering av tilbudene i rammeavtalen. Dette kan for eksempel være aktuelt dersom den teknologiske utviklingen har medført endringer i leverandørens ulike løsninger.

Nye krav

Oppdragsgiver kan velge å stille nye krav til informasjonssikkerhet. Forutsetningen for at dette skal kunne gjøres er at det er tale om nye og spesielle krav fra oppdragsgiveren. Det kan med andre ord ikke være tale om krav som allerede fantes i rammeavtalen. Det vil også være å anse som et nytt krav dersom oppdragsgiver gjør om et evalueringskrav til et absolutt krav. Dersom dette begrenser konkurransen må man ha en saklig begrunnelse for kravet.

Ved evalueringen kan man gjøre en ny samlet vurdering av både kravene som lå til grunn for rammeavtalen og de nye kravene. Man kan også, for de kravene som reevalueres, legge til grunn scoren som ble lagt til grunn ved tildelingen av rammeavtalen, og altså bare gjøre en egen evaluering av de nye kravene.

6.2.5.4 Kontraktsrisiko (40.2.5)

Også for kontraktsrisiko er det en målsetning at oppdragsgiver skal kunne basere seg på den evalueringen av kontraktsrisiko som ble gjort ved tildelingen av rammeavtalen. Rammeavtalen åpner derfor for at oppdragsgiver ikke behøver å innføre nye krav, men oppdragsgiver kan velge å innføre nye krav forutsatt at det er behov for det.

Oppdragsgiveren kan altså også for kontraktsrisiko velge mellom å legge til grunn evalueringen for tildelingen av rammeavtalen, eller foreta sin egen evaluering. Tilsvarende kan oppdragsgiver gjøre en ny samlet vurdering av både kravene som lå til grunn for rammeavtalen og de nye kravene, eller eventuelt legge til grunn scoren for de kravene som reevalueres, og altså bare gjøre en egen evaluering av de nye kravene.

Merk at verken tjeneste/produktspesifikke vilkår eller SLAer (tjenestenivå og standardiserte kompensasjoner) har vært gjenstand for en egen vurdering ved tildelingen av rammeavtalen. Det konkrete innholdet i disse vil altså kunne være relevant å oppstille evalueringskrav knyttet til.

6.2.6 Direktetildeling i tilfelle av ingen tilbud

Merk at det ikke er noen tilbudsplikt for leverandørene under rammeavtalen, men dersom det ikke kommer noen tilbud i minikonkurransene, er det anledning til å inngå i forhandlinger direkte med en leverandør som oppdragsgiver velger fritt.

6.2.7 Hvordan gjennomføre konkurransen – steg for steg

Nedenfor har vi utarbeidet en sjekkliste for de forhold som må være med i gjennomføringen av en konkurranse, og hvilke vurderinger oppdragsgiver må foreta.

Aller først må det vurderes om ytelsen som skal anskaffes faller inn under det rammeavtalen konkret omfatter

- 1) Vurdere hvilken prosedyre som skal velges (direktetildeling eller minikonkurranse)
 - I de aller fleste tilfellene vil det være minikonkurranse
 - Hvis direktetildeling benyttes, må vurderingen dokumenteres
- 2) Utarbeidelse av invitasjon
 - Alle leverandørene skal i utgangspunktet inviteres
 - Passe på at invitasjonen inneholder
 - Hvilke tjenester som skal anskaffes, og krav til tjenestene
 - Dersom nødvendig – eventuelle ytterligere kontraktsvilkår
 - Tidsfrist for mottak av tilbud – må være tilstrekkelig lang nok
 - Tildelingskriterier, inkludert vekt
 - Det er viktig å tenke godt gjennom hvordan tildelingskriteriene skal utformes, og om oppdragsgiveren skal basere evalueringen helt eller delvis på tilbudet i rammeavtalen, eller om det skal foretas egen evaluering. Evalueringen skal være representativ for det oppdragsgiveren skal kjøpe, men trenger ikke dekke alt.
 - Dersom det innføres egne krav, må det være behov for det.
- 3) Tilbudene evalueres, og det gjennomføres eventuelt forhandlinger
- 4) Tildelingsbrev med en tilstrekkelig begrunnelse må utarbeides

- 5) Det er ikke et krav om karenstid, men oppdragsgiver bør vurdere å oppstille en frivillig karenstid (på 10 dager, regnet fra dagen etter at meddelelsen om valget av leverandør er sendt).

6.3 Direktetildeling (39)

6.3.1 Eneleverandørsituasjoner

Rammeavtalen åpner for direktetildeling i to tilfeller, det vil si at oppdragsgiver kan anskaffe direkte fra en av rammeavtaleleverandørene uten å gjennomføre minikonkurranse.

For det første gjelder dette i de tilfellene hvor det såkalte eneleverandørtilfellet i anskaffelsesforskriften § 13-4 bokstav b er oppfylt. Dette er tilfeller hvor (i) konkurranse er umulig av tekniske årsaker og (ii) leverandøren har en enerett, inkludert immaterielle rettigheter. Forutsetningen for å tildele direkte i disse tilfellene, er at det ikke foreligger noen rimelige alternativer og at manglende konkurranse ikke skyldes at oppdragsgiver har tilpasset konkurransegrunnlaget til en bestemt leverandør.

Vilkårene for å direktetildele etter denne bestemmelsen er med andre ord de samme som under anskaffelsesforskriften. Det er den enkelte oppdragsgiver som selv må vurdere om vilkårene er oppfylt. Det er viktig at en slik vurdering nedfelles skriftlig, og vilkårene er strenge.

Et eksempel som kan være aktuelt, er der hvor oppdragsgiveren allerede har kjøpt en tjeneste fra en av leverandørene, og oppdragsgiveren skal anskaffe en tilleggstjeneste som må være kompatibel med oppdragsgivers eksisterende tjeneste. Tilsvarende kan det også oppstå andre situasjoner hvor omstillingskostnadene ved å etablere oppdragsgivers tjenester (infrastruktur, applikasjoner, oppdragsgivers plattform) på nytt i en annen plattform er så høye at utfallet av en konkurranse vil være klart på forhånd. I begge tilfeller må oppdragsgiver dokumentere at alternativer er vurdert, og begrunne hvorfor disse ikke er aktuelle. For å unngå å komme i en slik situasjon bør også oppdragsgiver ha et bevisst forhold til hvilke bindinger til leverandøren som skapes, og være beredt til å kunne svare på hvorfor man ikke kunne unngå slike bindinger. Når man som her skal bygge, drifte og administrere IT-systemer i leverandørers skyplattform, er imidlertid bindinger til denne leverandøren i praksis ikke mulig å unngå (så fremt ikke IT-systemene bygges cloud-agnostisk). Vi mener derfor at det vil være tilfeller hvor det vil kunne være lovlig å benytte unntaket, selv om det i utgangspunktet skal forstås strengt. Merk at unntaket ikke kan brukes der eneleverandørsituasjonen har oppstått som et resultat av et brudd på kunngjøringsplikten.

I tillegg gjelder de øvrige unntakene i § 13-4, men disse er normalt mindre aktuelle.

6.3.2 Konsepttest (proof of concept) og test og utvikling (39)

Direktetildeling kan også brukes hvor formålet enten er å gjennomføre en konsepttest (proof of concept) eller det skal etableres en liten test- og utviklingsplattform.

En konsepttest kan ikke vare lenger enn ett år, og verdien kan ikke overstige NOK 300 000.

For test- og utviklingsplattform kan varigheten være lenger enn ett år, men årlig verdi kan ikke overstige NOK 300 000.

Merk at denne reguleringen gjelder per direktetildeling. Det er ikke noe i veien for at oppdragsgiver anskaffer flere konsepttester parallelt, eller at det etableres flere parallelle test- og utviklingsplattformer. Det er heller ikke noe i veien for at flere leverandører direktetildeles kontrakt under denne bestemmelsen.

Det er imidlertid viktig at oppdragsgiver ikke benytter bestemmelsen for å omgå kravet om at utgangspunktet er å gjennomføre en minikonkurranse.