|  |
| --- |
| Til: Leverandører der har deltaget i markedsdialog |

# Samlet referat for møder om markedsdialog

# Baggrund

Slots- og Kulturstyrelsen påtænker at udbyde et Ansøgnings- og tilskudsadministrativt system (kaldet ASTA) til afløsning for styrelsens nuværende system.

I den forbindelse har ønsket været at Slots- og Kulturstyrelsen gennemfører en markedsdialog med leverandørmarkedet.

Formålet med markedsdialogen er at opnå viden om markedet for at sikre at:

* det påtænkte system ikke har væsentlige cost-drivers eller krav, der hæver anskaffelses- eller driftsomkostningerne unødigt.
* det påtænkte system i størst muligt omfang, kan understøttes med et standardsystem.
* vores forventninger til projektets omkostninger er realistiske, givet de ydelser der er indeholdt i kravsspecifikationen.

For at få den bedste dialog omkring det påtænkte system, blev den foreløbige kravsspecifikation offentliggjort på vores hjemmeside på følgende link:

http://slks.dk/om-slots-og-kulturstyrelsen/udbud/markedsdialog/

Slots- og Kulturstyrelsen har inviteret i alt 6 leverandører, der dækker et repræsentativt udsnit af det relevante marked.

Af hensyn til leverandørenes mulighed for at forberede sig, blev der fremsendt et spørgeskema, der har dannet rammerne for dialogen.

Spørgeskemaet blev fremsendt til de leverandører der gav positivt tilsagn om at deltage, fredag den 30.09.2016.

Dialogmøderne er sket under overholdelse af de udbudsretlige grundprincipper, herunder ligebehandlings- og gennemsigtighedsprincipperne.

Dialogmøderne, hver af 2 timers varighed, blev afholdt fra den 11.10 til den 13.10 2016 med deltagelse af i alt 5 leverandører.

# Samlet referat

**Generelt.**

Der var overordnet stor tilfredshed og meget ros til materialet. Det var letforståeligt, sammenhængende og gennemarbejdet. En enkel leverandør udtalte at det var det bedste materiale de havde set. En enkelt mente at materialet ikke var tilstrækkeligt innovativt.

1. **Interesse for det beskrevne system**

Leverandørerne mente, at det beskrevne system ville have deres interesse. En enkel mente, at det kun var under visse forudsætninger.

1. **Mål med systemet**

Mange mente, at det var fornuftige mål vi havde. Det var vigtigt, at vi målte både før og efter implementering for at kunne sammenligne resultater. Det er vigtigt at projektet ikke håndteres som et IT-projekt, men som et forretningsprojekt. Målopfyldelse er meget afhængigt af om SLKS vil tage ansvaret for projektet og bruge de nødvendige ressourcer på opgaven. En enkel leverandør mente at vores mål var kortsigtede. Flere leverandører mente, at der kan opnås meget mere sikkerhed for, at målene kan opfyldes, hvis der bygges prototyper af systemet. Her igennem kan projektet opnå meget viden om de enkelte systemer på praktisk niveau.

1. **Implementeringspris**

Implementeringsprisen blev vurderet fra noget højt sat, over fornuftig, til noget lavt sat. Hovedparten af leverandørende lå i spændet fra, at prisen var

for højt sat, til at prisen var fornuftig. Dog var det under forudsætning af, at vi aktivt medvirkede og tog stort ansvar for opsætning og konfiguration af puljer mm. Det var afgørende, at vi satte et hold fuldtidsressourcer på opgaven i en lang periode. De største cost-drivers i implementeringen var manglende medvirken/ansvar fra SLKS og konverteringen – en leverandør anbefalede en go-live ved årsskiftet for at reducere konverteringsomkostninger.

1. **Drift og support af applikationen**

Det blev på møderne understreget, at Statens IT står for selve serverdriften, og at det her kun vedrører drift og løbende opgradering af applikationen. Det blev også understreget, at løbende opgraderinger vedrører opgradering og videreudvikling af standardsoftware og tilpasninger af denne til omgivelserne. Nyudvikling efter SLKS ønsker er kun inkluderet i disse opgraderinger, i det omfang, som leverandøren på eget initiativ har bestemt, at de fremover er en del af standard.

Drift og support af applikationen blev generelt vurderet noget højt sat, men enkelte mente, at det var et fornuftigt niveau. Det er nødvendigt at beskrive omfanget af support mere nøjagtigt for at kunne opnå den rigtige pris. Ingen væsentlige cost-drivers ud over dette.

1. **Tidsplan**

2 måneder til løsningsbeskrivelse blev af de fleste anset for passende. Det blev af nogle anbefalet, at vi laver en prototype som alternativ.

Med hensyn til implementeringsperioden på 7 måneder, var det nogens forståelse at denne periode var tænkt som hele tidsrummet mellem løsningsbeskrivelse og go-live. SLKS forklarede, at det var tænkt som perioden fra løsningsbeskrivelse til test-start. Under denne forudsætning mente de langt de fleste leverandører, at perioden var fornuftig.

**6. – 16. Funktionalitet**

De enkelte leverandører havde forskellige kommentarer og bemærkninger til de enkelte dele af funktionaliteten.

Store dele af den beskrevne funktionalitet er dækket af standard hos de enkelte leverandører, men der er også forskellige områder som ikke er understøttet standard. Det er dog i forskellig udstrækning og på forskellige områder. Der er ikke et eller flere specifikke områder som er cost-drivers i den beskrevne løsning. Den generelle kommentar er, at vi bevæger os tæt på best-practice på området.

Processer og overblik over den samlede løsning er godt beskrevet, men de fleste leverandørerne har ikke behandlet hele materialet detaljeret i denne dialog. Det blev på møderne fremhævet af SLKS, at integrationen til Navision har meget høj prioritet, og at data og gennemskuelighed skal være tilstede på tværs af de to systemer.

Det blev anbefalet, at SLKS i det endelige kravs materiale giver eksempler på beregninger, ansøgninger, afrapporteringer osv. for at sikre forståelsen hos tilbudsgivere.

**17. Mindstekrav**

De fleste leverandører mente, at der var få mindstekrav, og at det var en fornuftig tilgang. Der var ingen, der udtalte at de mente, at der var uhensigtsmæssige krav eller krav der ikke kunne opfyldes.

# Konklusion

Den samlede konklusion af den gennemførte markedsdialog er:

* at SLKS har nået, de for markedsdialogen, opstillede mål
* at vores materiale kan anvendes af leverandørerne og, at det er gennemarbejdet og tilfredsstillende. Det kan med fordel præciseres med eksempler.
* at leverandørerne, er interesserede i at byde på vores materiale.
* at de budgetterede omkostninger til projektet er fornuftige, under den forudsætning at vi aktivt medvirker med tilstrækkeligt personale på fuld tid.
* at de budgetterede omkostninger til drift og opgradering af applikationen, er sat lidt højt.
* at der ikke, i materialet, er særlige cost-drivers, men at SLKS egen medvirken og konverteringen har væsentlig indflydelse på den endelige pris.
* at det bør overvejes om en fremgangsmåde med at bygge en prototype, med fordel kan benyttes.
* at den opstillede tidsplan, er realistisk.
* at de opstillede mindstekrav ikke er problematiske.