

Informationsmøde

Nyt fælles-kommunalt
kontanthjælpssystem

13. oktober 2011, kl. 13:00-16:00

Velkommen (1)

- Program:
 1. Velkommen
 2. Det kommunale it-landskab
 3. Projektets baggrund og målsætning
 4. Foreløbige forventninger til systemet
 5. Den udbudte leverance
 6. Forretningsmodel
 7. Udbudsform
 8. Den videre proces
 9. Afsluttende spørgsmål og opsamling

Velkommen (2)

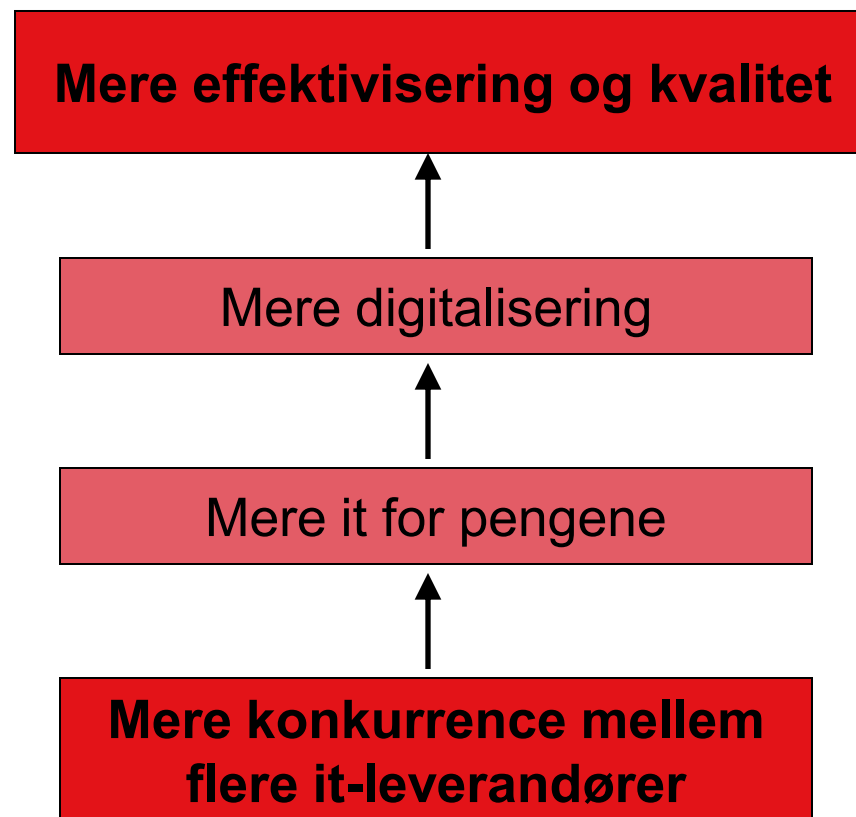
- Formål med i dag:
 1. Indledende information til mulige tilbudsgivere om projektet
 2. Fremlægge KOMBIT's indledende overvejelser om udbudsform m.v.
 3. Sikre input fra mulige tilbudsgivere til projektets indhold og planlægning

2. Det kommunale it-landskab

Leverandørchef Jesper Bo Seidler

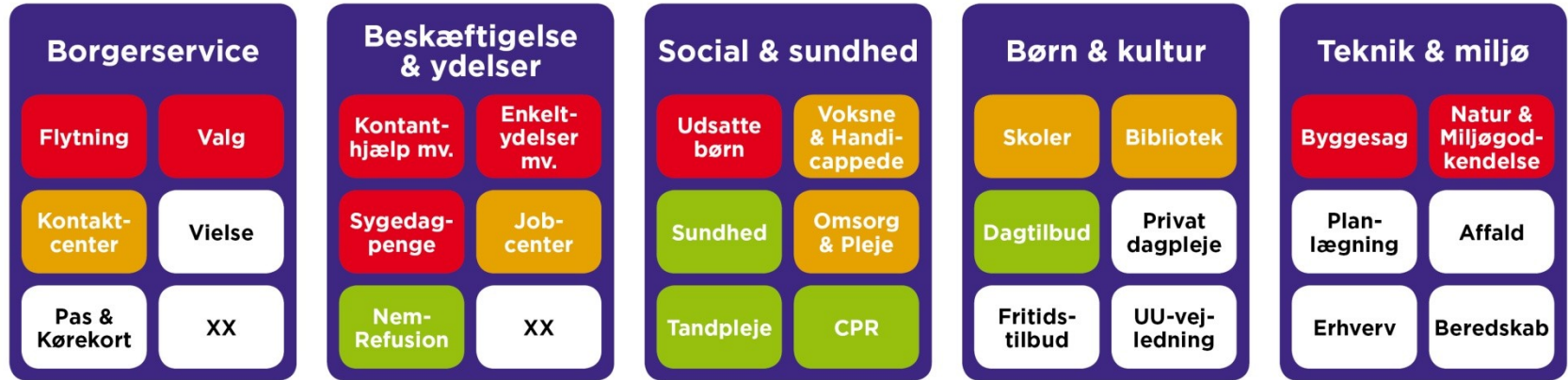
Hvorfor konkurrence?

- KOMBIT understøtter KL's strategiske målsætning om flere leverandører på det kommunale it marked

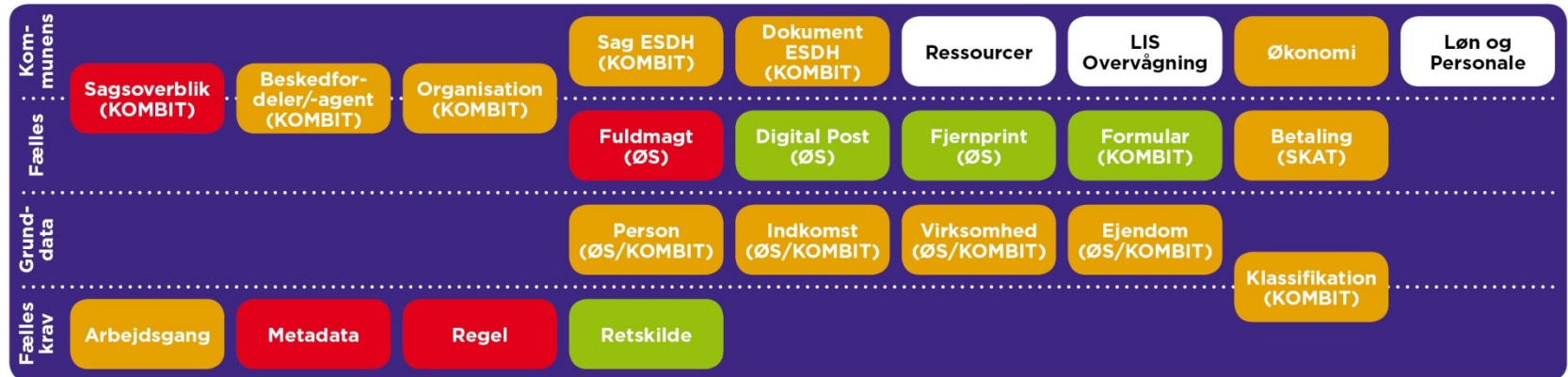


Det kommunale it-landskab

Fagsystemer inkl. selvbetjening (udkast)



Støttesystemer i rammearkitekturen



■ Nyudvikles
 ■ Forbedres
 ■ Tilfredsstillende
 Uafklaret

Behov for at beslutte for hver type løsning hvordan der bedst skabes konkurrence

- Leverandørerne peger på, at én løsning i visse tilfælde er den eneste mulighed for at skabe konkurrence
- Leverandørernes investeringer går i stå hvis de frygter et udbud af én fælles løsning på deres marked
- De efterspørger et samlet it-landkort hvor man kan se, hvor kommunerne ønsker én og hvor flere løsninger

Konkurrence **blandt flere løsninger**

- Flere løsninger på markedet
- Leverandører har alle rettigheder
- Fælles krav fra kommunerne
- Kommuner går i udbud enkeltvis
- Evt via udbudsnetværk mv.

Konkurrence **om at drive fælles løsning**

- En fælles løsning for mange/alle kommuner
- Kommunerne har vidtgående brugsret
- Fælles kommunalt systemejerskab
- Udbud af drift og vedligehold f.eks. hvert 5. år

Konkurrence via en fælles løsning eller via marked?

Én fælles løsning

hvor vedligeholdelse og drift
konkurrenceudsættes

Ens behov

Alle skal bruge den samme funktionalitet – fx
lovpligtige funktioner, stort lovvedligehold

Høj risiko

Komplekse integrationer eller funktionalitet
eller teknologi

Høj barriere

Én leverandør har et stort forspring ift mulige
konkurrenter, eller stor start-investering

Flere løsninger

der konkurrerer indbyrdes

Forskellige behov

Vigtigt med lokal forskellighed og innovation
også fra it-leverandørerne

Lav risiko

Få integrationer eller enkel funktionalitet eller
teknologi

Lav barriere

Flere leverandører har en sund position i
markedet, eller lille startinvestering

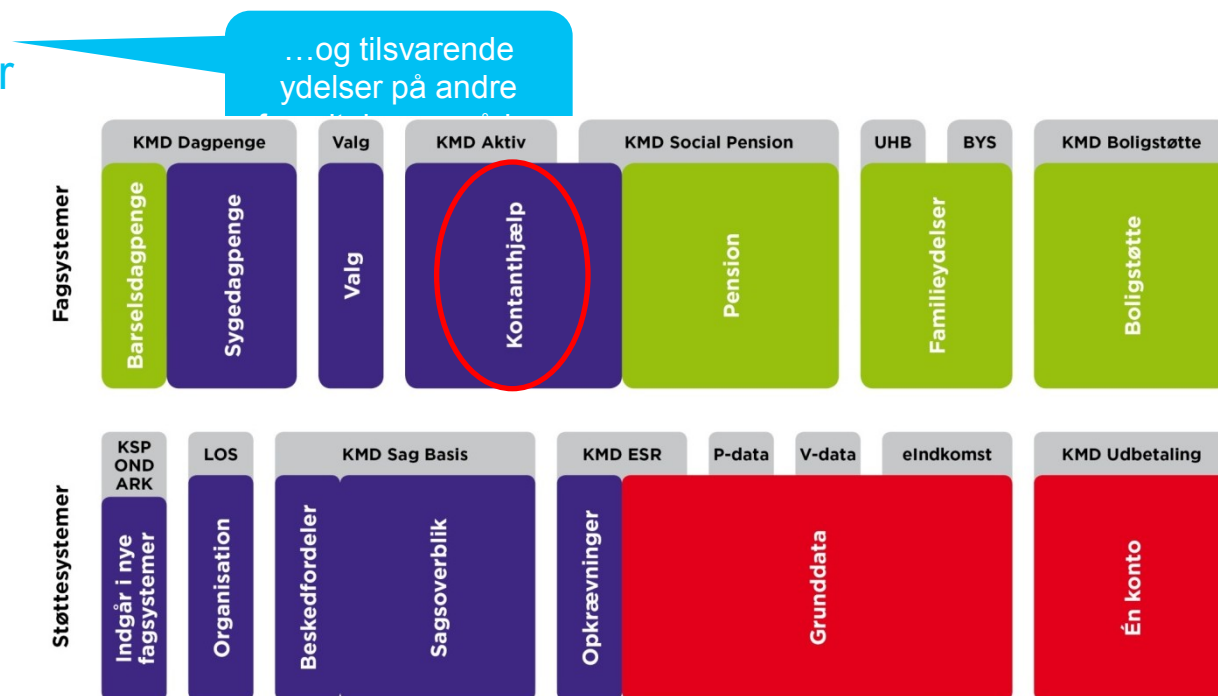
3. Projektets baggrund og målsætning

Projektleder Ulrik Røhl

Projektets baggrund og målsætning (1)

- Kontanthjælpsområdet it-understøttes i dag af 'KMD Aktiv' (og 'EG BIS-Y'), som omfatter:
 - Forsørgelsesydelse (kontanthjælp, revalidering m.v.)
 - Enkelttydelser m.v.
 - Administrationssager

- 'KMD Aktiv' er omfattet af transitionsaftalen indgået i forbindelse med salget af KMD A/S
 - ...og dermed af KL's og KOMBIT's udbudsplan for 'monopolområderne'



Projektets baggrund og målsætning (2)

- KL og KOMBIT har besluttet at gennemføre en for-analyse i 2011 med henblik på:
 - Business case, som dokumenterer de forventede kommunale gevinster
 - Planlægning af projektets omfang og gennemførelse
- Fokusområder (i 2011):
 - Afklaring af projektets omfang
 - Underbygning af business case
 - Fælles-kommunal tilslutningsmodel
 - Markeds-modning
 - Overordnet arkitektur for det nye system
 - Ambitionsniveau for tilhørende regel-forenkling
 - Planlægning af det samlede projekt
- Foreløbig tidsplan:
 - 2. halvår 2012: Udbudsforretning påbegyndes
 - 2013: Udvikling påbegyndes
 - 2014 : Udrulning påbegyndes

Systemets scope er endnu ikke fuldt fastlagt

Ændringer vil forekomme!

Projektets baggrund og målsætning (3)

- Målsætninger:

1. Sikre kommunerne lavere it-udgifter på kontanthjælpsområdet på et ikke-monopoliseret marked
2. Sikre en effektiv og økonomisk behandling på kontanthjælpsområdet
3. Sikre bedre og mere fleksible offentlige opgaver (jobcentre)
4. Bidrage til at skabe momentum for KL's indsats for regelændringer og forenkling på beskæftigelsesområdet.

Sikker drift og korrekte udbetalinger

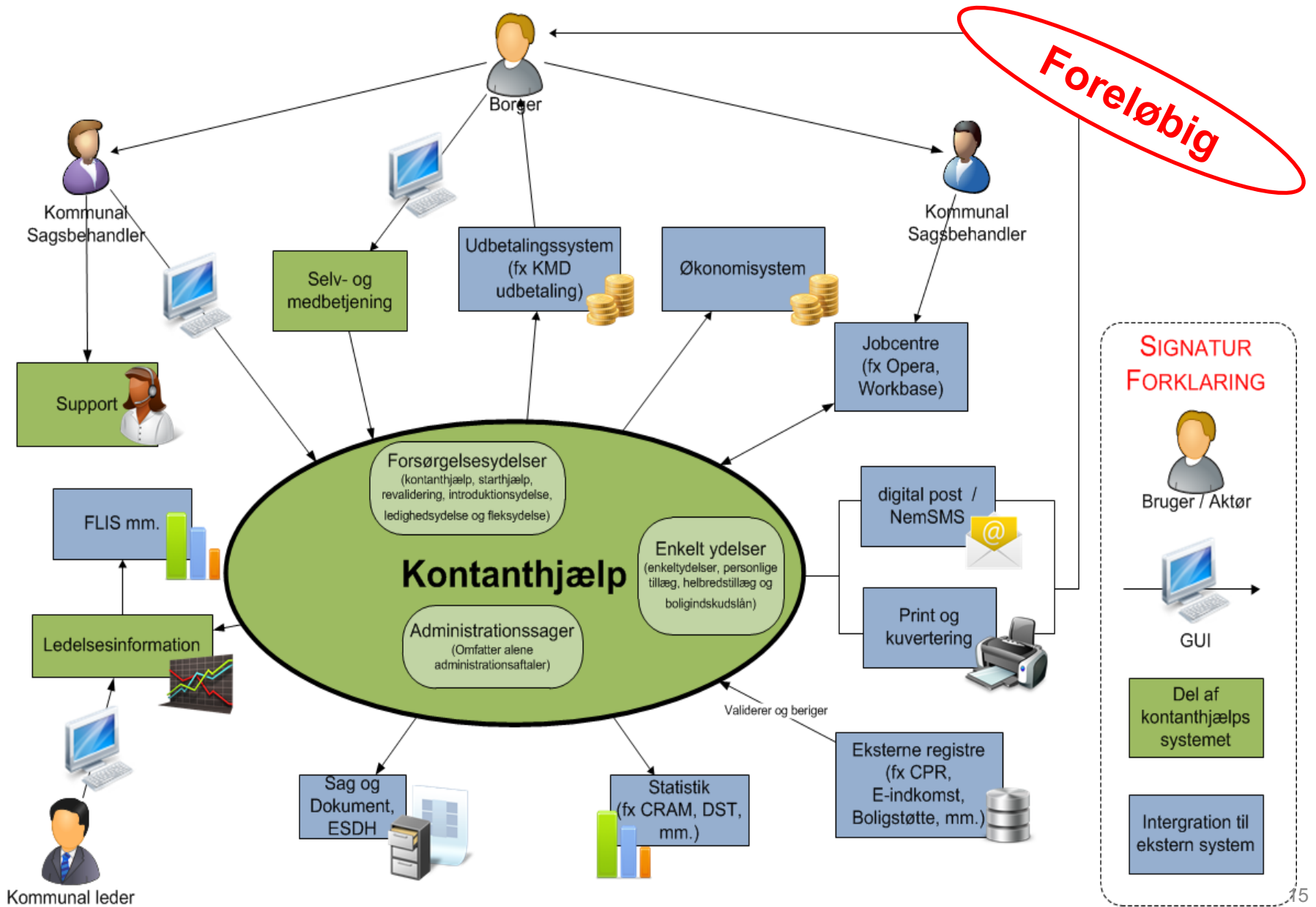
Prioriteret rækkefølge

UDKAST

4. Foreløbige forventninger til systemet

It-arkitekt Anne Moore og It-konsulent
Anders L. Lundell

Det nye kontanthjælpssystem



Foreløbig

SIGNATUR FORKLARING


Bruger / Aktør


GUI

Del af kontanthjælps systemet

Intergration til eksternt system

Kommunal leder

De tre områder på kontanthjælpsområdet

Forsørgelsesydelse

- Stor volumen (ca. 225.000 sager pr. år)
- Ca. 3.000 sagsbehandlere (systembrugere)
- Domænekendskab vigtigt
- Høj kompleksitet (regeltungt, mange integrationer)
- Lav risikovillighed

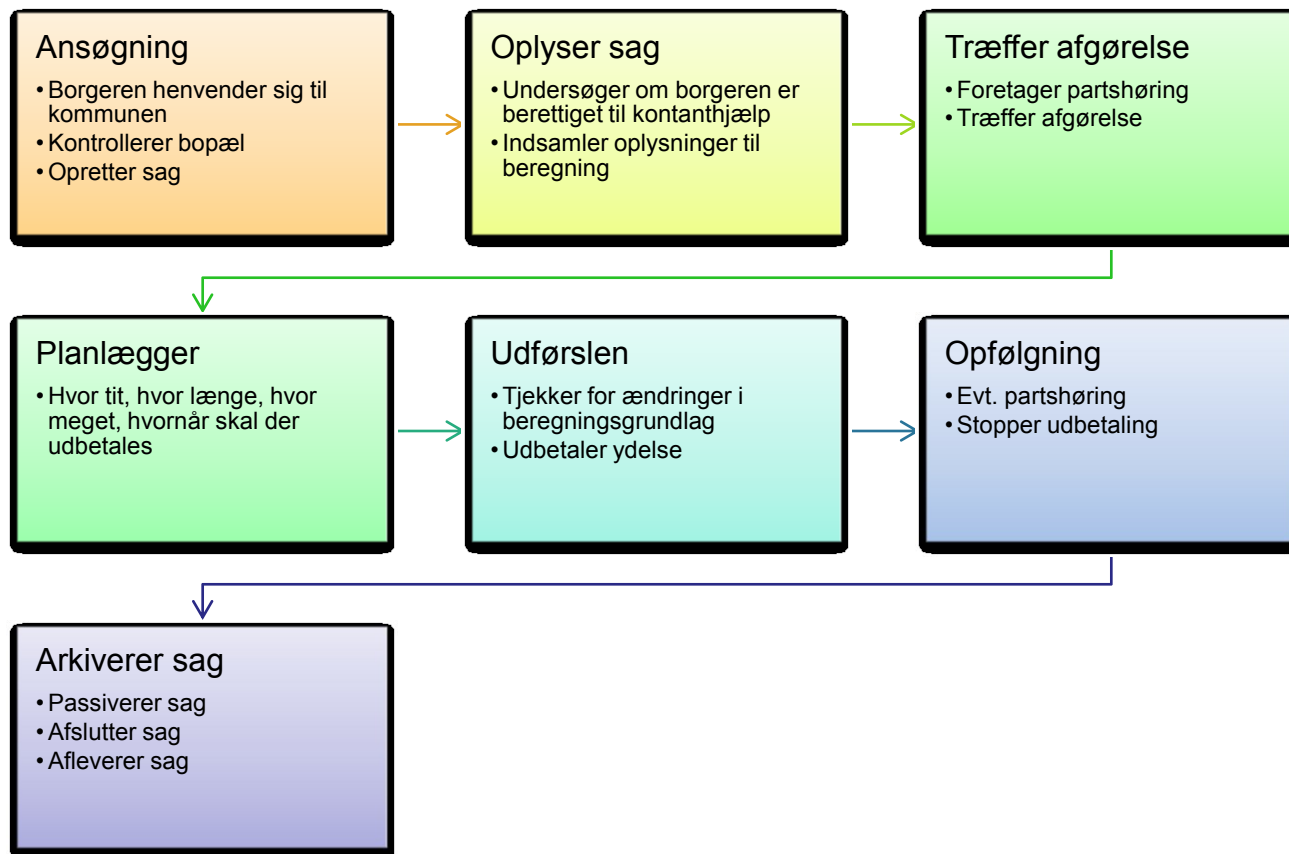
Enkeltydelser

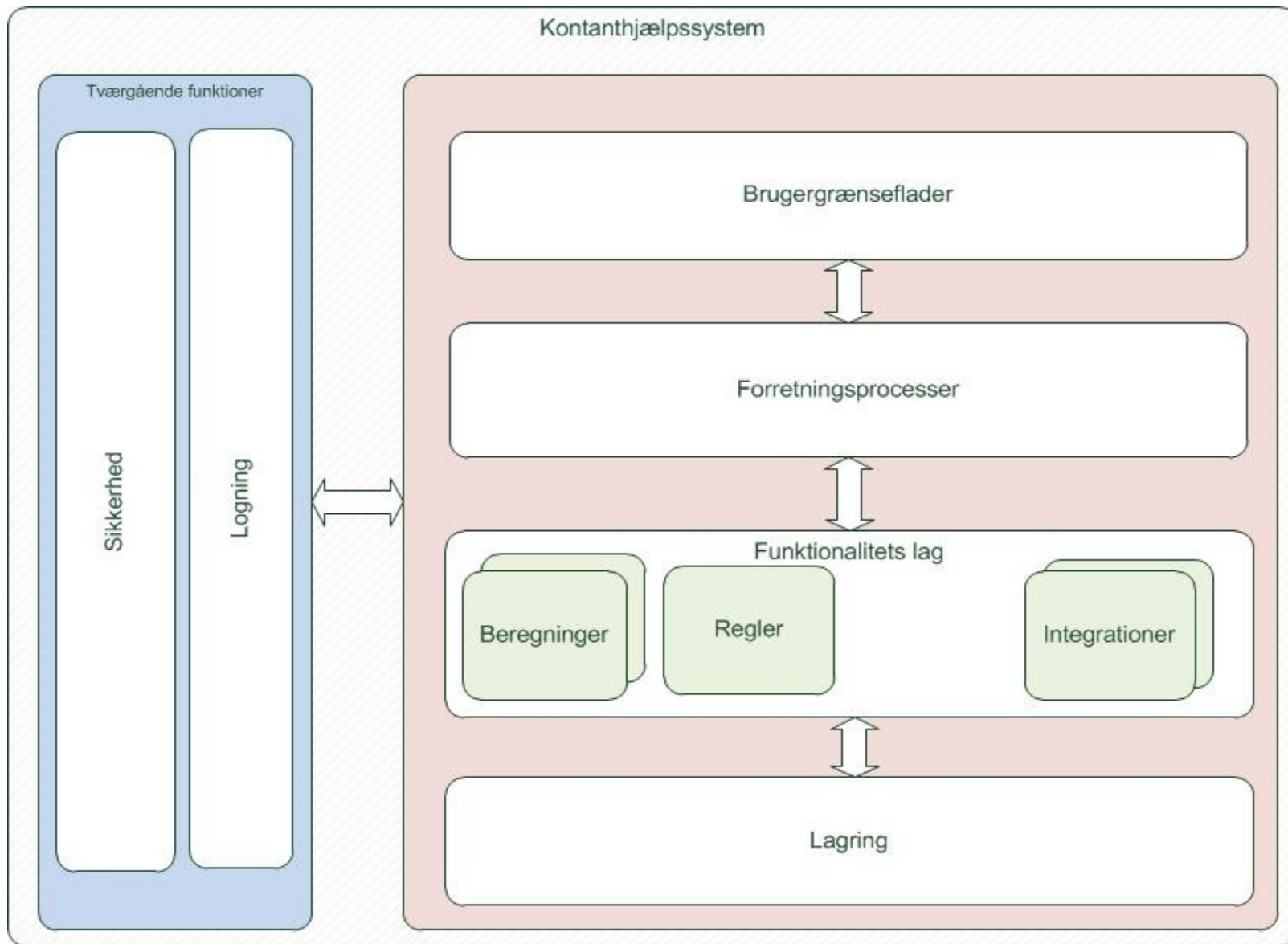
- Mellemstor volumen (formodning)
- Ca. 3.000 sagsbehandlere (systembrugere)
- Domænekendskab mellem-vigtigt
- Mellem kompleksitet (integrationer, grunddata som kontanthjælp)
- Mellem risikovillighed

Administrations-sager

- Lille volumen (formodning)
- Ca. 500 sagsbehandlere (systembrugere)
- Domænekendskab mindre vigtigt
- Lav kompleksitet
- Mellem risikovillighed

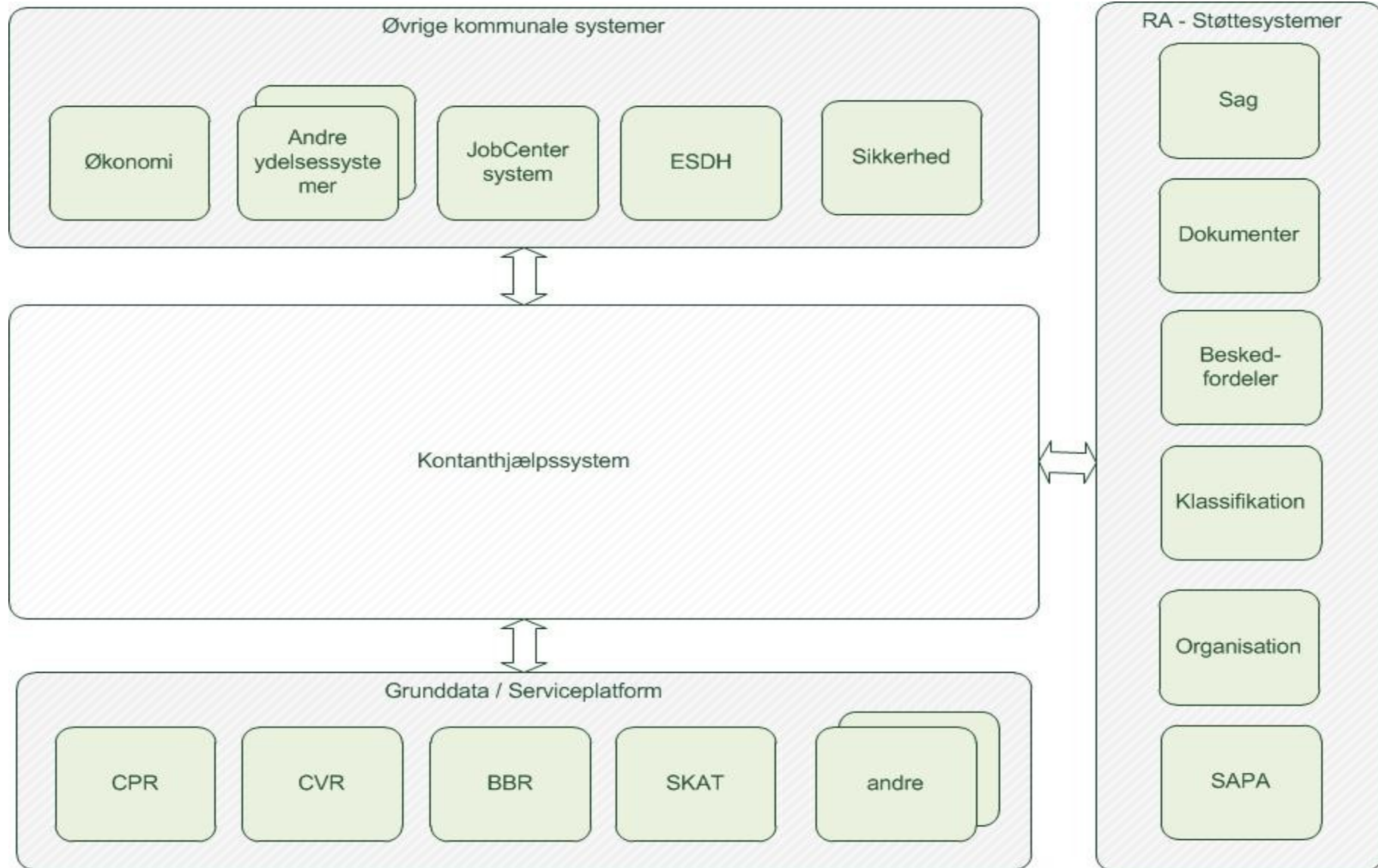
Standardiserede arbejdsgange ved behandlingen af en ydelsessag





Integrationer / andre systemer

It der samarbejder 



5. Den udbudte leverance

Senior Forretningsudvikler Steen Pedersen

Den udbudte leverance (1)

1. Systemudvikling:

- Udvikling
- Integrationer og snitflader
- Migrering af data
- Aftestning

2. Implementering og udrulning

3. Drift, system-vedligehold og brugersupport

4. "Forbedrings-udvikling"

5. Lov-vedligehold

Den udbudte leverance (2)

- Lov-vedligehold:
 - Komplekst lovområde
 - Relativt hyppige lovændringer
 - Absolut krav til overholdelse af implementeringsfrister
 - Ansvar for korrekt implementering → korrekte udbetalinger!
 - Domæneviden et "must"

1. Totalansvar hos leverandøren:

- KOMBIT (og KL og kommuner) bistår ved tvivl ang. lovændringer
- Forudsætter stor domæneviden hos leverandøren



2. Delt ansvar:

- KOMBIT (og KL og kommuner) bistår med fortolkning af lovændringer
- Forudsætter domæneviden hos leverandøren

1. Systemudvikling:

- Udvikling
- Integrationer og snitflader
- Migrering af data
- Aftestning

2. Implementering og udruk

3. Drift, system-vedligehold

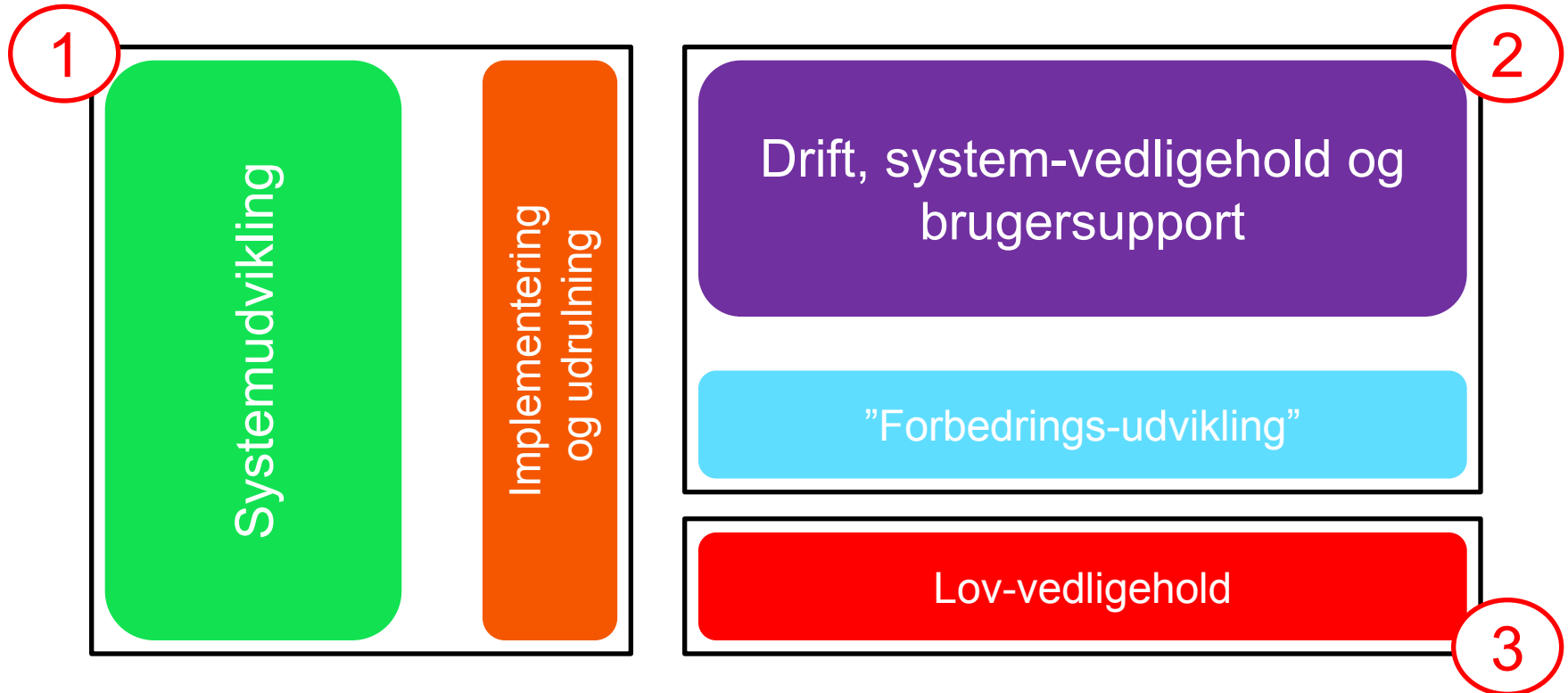
4. "Forbedrings-udvikling"

5. Lov-vedligehold

- Hvordan skal leverancen opdeles?
 - KOMBIT:
 - Driftssikkerhed
 - Minimere transaktionsomkostninger
 - Kvalitet
 - Entydig ansvarsplacering
 - Leverandører:
 - Udnytte kernekompetencer
 - Rimelig indtjeningsgrad
 - Styrings-mulighed

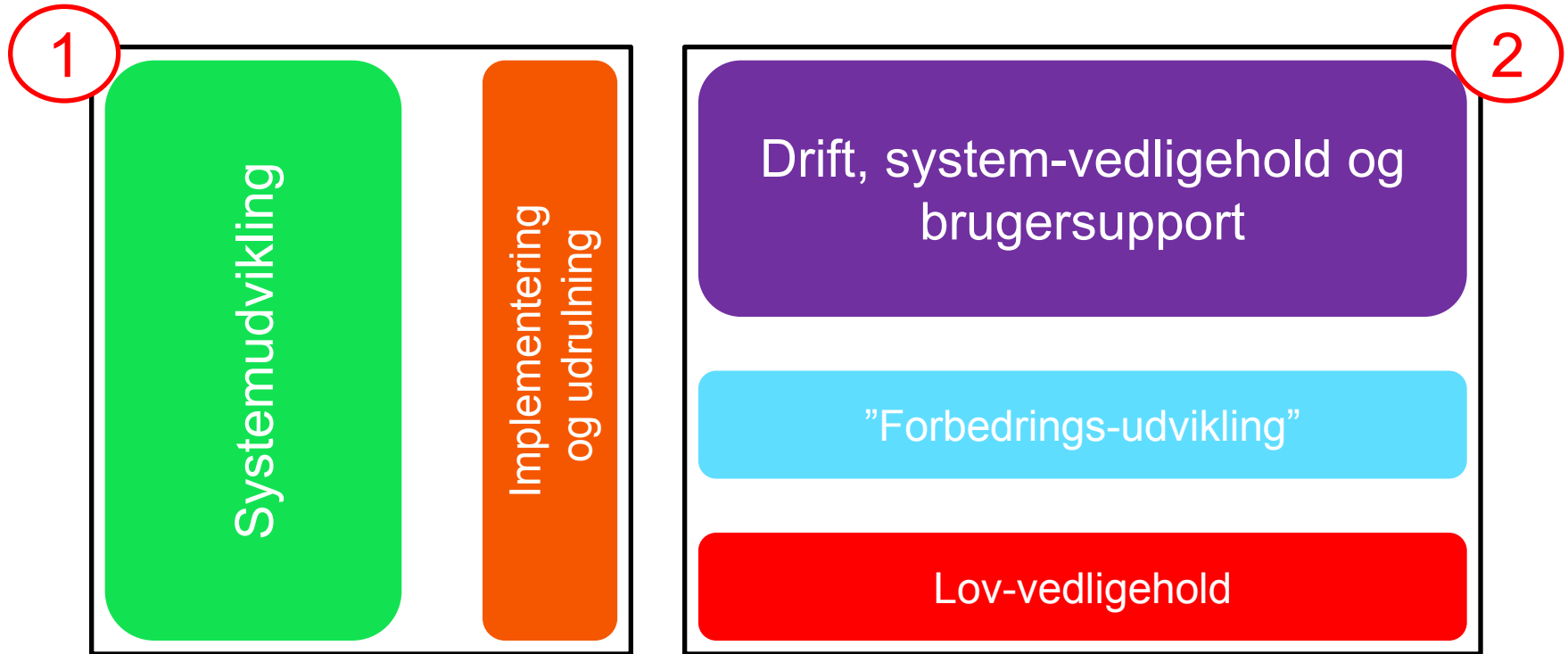
Den udbudte leverance (4)

- Scenarium 1: Tre selvstændige leverancer



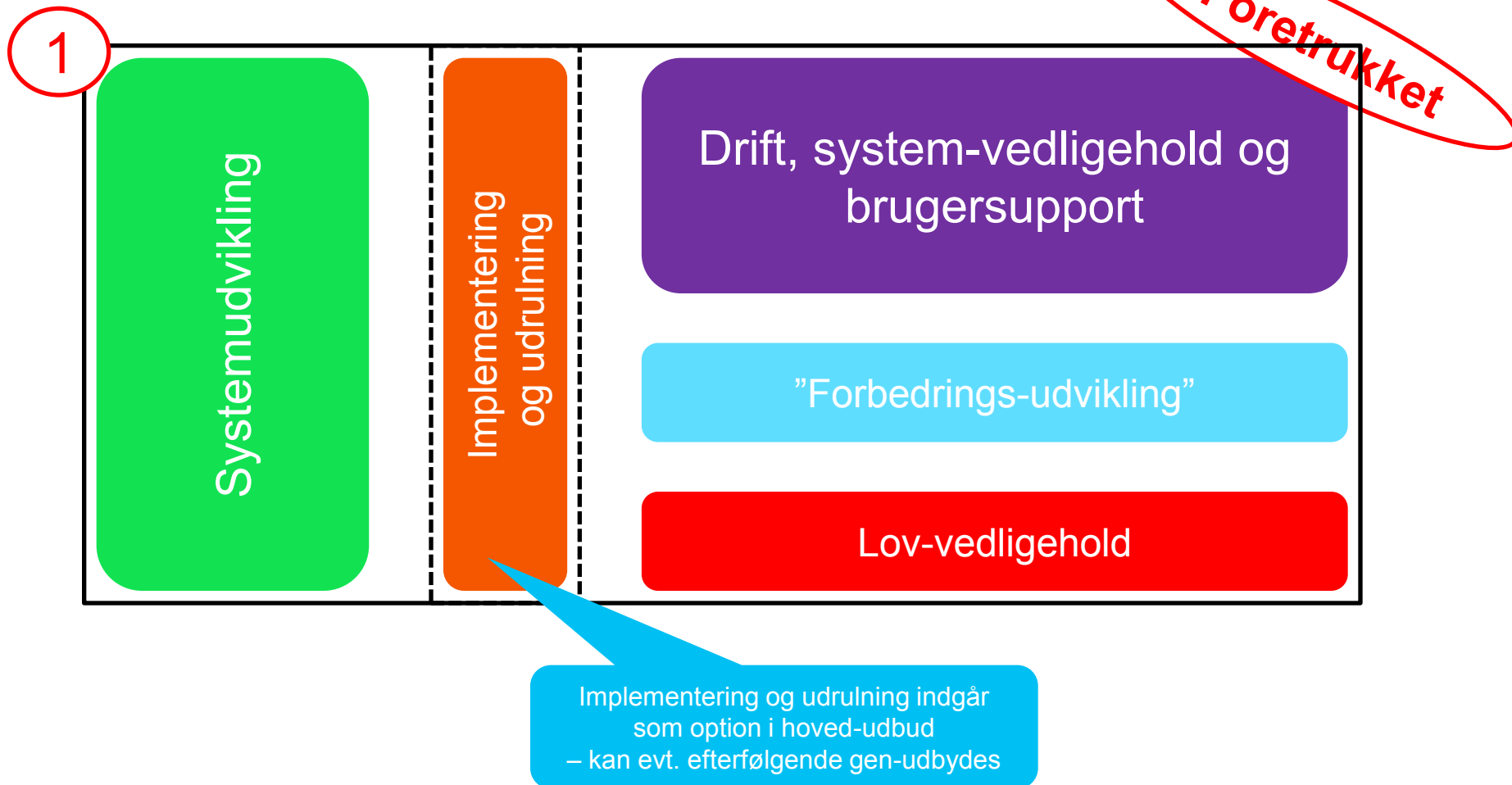
Den udbudte leverance (5)

- Scenarium 2: To selvstændige leverancer



Den udbudte leverance (6)

- Scenarium 3: Én leverance med option



6. Forretningsmodel

Senior Forretningsudvikler Steen Pedersen

- "Grossistmodel" baseret på stor kommunal tilslutning:
 - Kommunal tilslutning > 80 kommuner
 - Garanteret efterspørgsel for leverandøren
 - KOMBIT som kontrakt-ejer over for leverandør
 - KOMBIT finansierer udvikling, drift m.v.
 - Kommuner indbetaler årlige drifts-bidrag til KOMBIT
 - Systemet:
 - Langvarig levetid med periodevis konkurrence-udsættelse
- Mulighed for direkte mer-salg til kommunen for leverandøren:
 - F.eks. udvidet implementering og udrulning; selvbetjeningsmodul; eller specifik tilpasning af forretningsproceslag

- Leverandørens afskrivningshorisont:
 - Kort (2 år) vs. lang (6 år)
- Kapitalisering ved:
 - Overdragelse i forbindelse med kontraktophør
- Af hensyn til konkurrenceudsættelse og systemoverdragelse:
 - Vil det forudsættes fra KOMBITs side at systemet kan overdrages til anden leverandør
 - Licensaftaler etc. skal være udarbejdet på en måde så det ikke hindrer videreoverdragelse til ny leverandør.

Forretningsmodel (3)

- Incitament, der virker for både KOMBIT og leverandøren:
 - Succesfuld aftestning
 - Idriftsættelse
 - Servicemål
 - Brugertilfredshed
 - Lov-vedligehold til tiden
 - Succesfuld overdragelse til ny leverandør

7. Udbudsform

Projektleder Ulrik Røhl

- Udbudsformer:
 - Offentligt udbud
 - Begrænset udbud
 - Konkurrencepræget dialog
- Evt. bonus ved aflevering af konditionsræssige tilbud
- Metoder til overdragelse af domæneviden:
 - Evt. offentlige workshops om arbejdsgange m.v.
 - Evt. adgang til rekruttering af kommunale eksperter



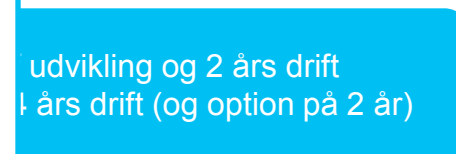
Udbudsform (2)

- Kontraktperioder: To modeller

Samlet udbud af udvikling og 6 års drift (og option på 2 år)



- Hvorfor dog dét...?
 - Periodevis konkurrence mellem kvalificerede leverandører
 - Mulighed for genudbud
 - Rimelig økonomi for både leverandører og KOMBIT
 - Forebygge 'lock-in' hos enkelt-leverandør
 - Betyder udbudsformen noget?

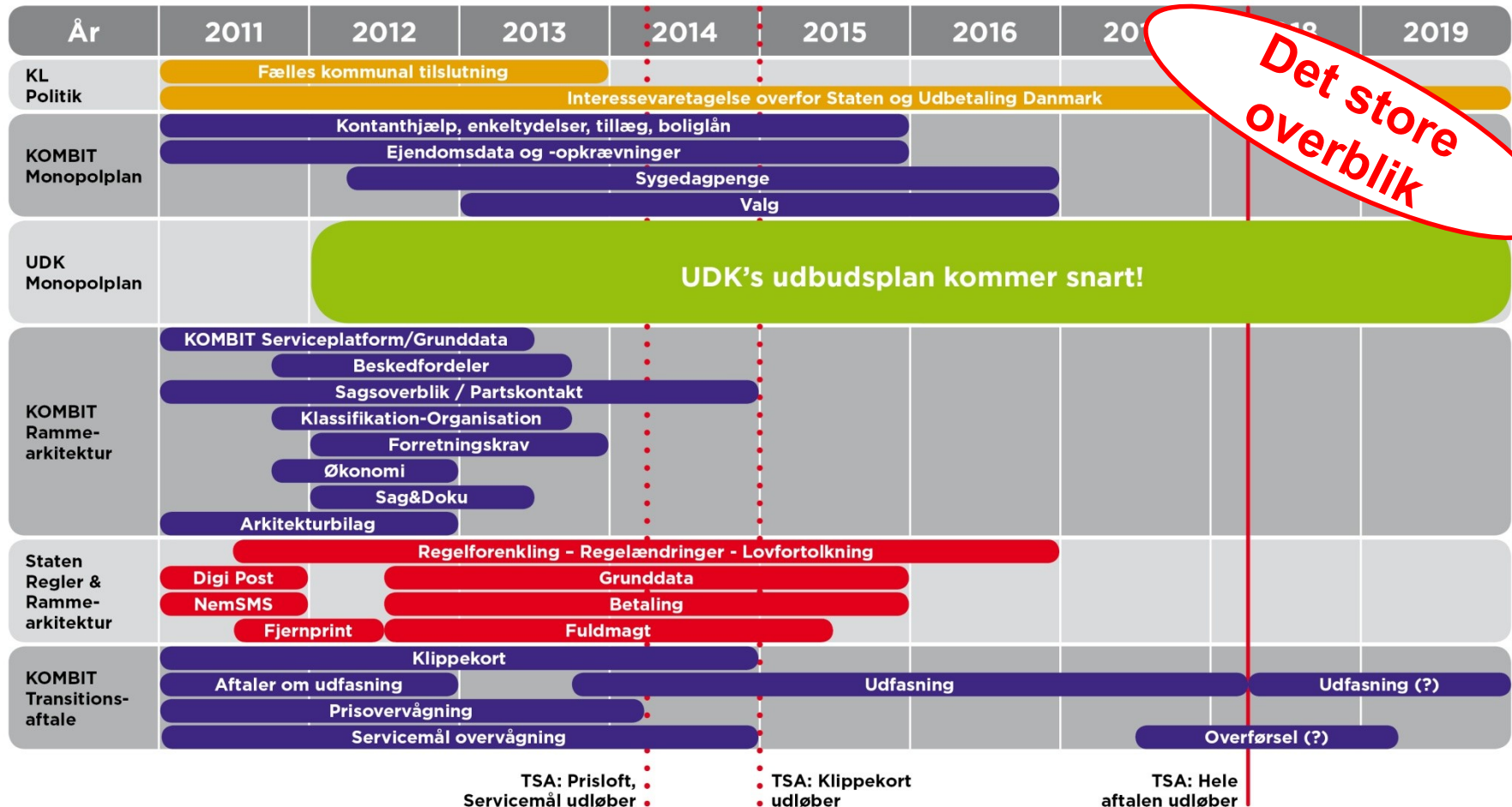


8. Den videre proces

Leverandørchef Jesper Bo Seidler

Monopoludbud og rammearkitektur

- skitse til et program der skal håndtere afhængigheder



Det store overblik

■ KL
 ■ KOMBIT
 ■ UDK
 ■ Staten

Generelle forudsætninger for at skabe konkurrence på det kommunale it-marked

Udgangspunktet

1. **Informér åbent om projekter på vej** – giv leverandørerne mulighed for at prioritere ressourcer til kommende projekter ved i god tid at informere dem om, at de er på vej
2. **Garanter en efterspørgsel til leverandørens investering** – skaf tilstrækkelig marked og volume til at leverandøren vil investere.
3. **Kravspecificér så leverandøren ikke behøver at være kommunespecialist** - arbejds gange, begreber, grænseflader, regler, jf. lovgivning og fælles kommunale behov
4. **Tal med leverandørerne før det egentlige udbud** – etabler offentlige interessentfora med leverandører, hvor de kan påpege uklarheder og konsekvenser ved udbudsplaner
5. **Sørg for at omgivende grænseflader er frikøbt og standardiseret** – træf aftaler om standardisering og frikøb med ejere af grænseflader til data og funktionalitet på omgivende it-løsninger, som den udbudte løsning skal bruge
6. **Stil krav om gennemsigtige ydelses- og prismodeller** – anvend fælles kommunale standardkontrakter, så ydelser og priser kan sammenlignes og ikke blokerer konkurrencen
7. **Gør projekter og løsninger mindre** – jo mere overskueligt et projekt eller en løsning, jo flere leverandører kan levere, og jo mindre en risikopræmie skal kommunerne betale

Leverandørerne får mulighed for at komme med ideer og forslag

- Åben dialog med potentielle leverandører (dialogen begynder via KOMBIT's leverandørchef)
- Mulighed for en åben dialog indtil udbud går i gang – men med respekt for krav om ligebehandling – derfor vil der være åbenhed og gennemsigtighed i dialogen.
- Mulighed for en meget styret dialog med alle de leverandører, som må ønske det inden kravspecifikation udarbejdes
- Foreløbig tidsplan:
 - 2. halvår 2012: Udbudsforretning påbegyndes
 - 2013: Udvikling påbegyndes
 - 2014 : Udrulning påbegyndes

Ændringer vil forekomme!

- Løbende information om projektet på KOMBIT's hjemmeside
- Besøg og demo af eksisterende løsninger, som evt. kan danne udgangspunkt for nyt system (Holland, Sverige, Norge, Færøerne, A-kasser, 'BIS-Y', 'Aktiv' m.v.)
- Indledende informationsmøde for leverandører (i dag)
- Mulighed for opfølgende møder med struktureret dagsorden og opsamling (af hensyn til ligebehandling)

- Evt. offentlig 'høring' af centrale dele af kravspecifikation med mulighed for at kommentere
- Evt. offentlige workshops med kommunale eksperter for at dele viden om arbejdsgange m.v.
- Informationsmøde for leverandører med præsentation af det præcise projektoplæg (inden udbudsforretningen startes)



9. Afsluttende spørgsmål og opsamling