

## SPØRGSMÅL TIL LEVERANDØRMØDER - UGE 25/ 26 2012

### Uge 25 og 26 2012

**KOMBIT har afklarende spørgsmål indenfor følgende områder:**

#### 1. Teknik

1. Hvordan forestiller Leverandøren sig den "ultimate" Løsning?  
Baseret på præsentationen på leverandørmødet den 22. maj 2012 – især slide 18, og hvad er væsentligt at forholde sig til, når KOMBIT evt. skal vælge mellem forskellige scenarier?
2. Hvad er de tekniske udfordringer i forbindelse med udviklingen af Løsningen? Baseret på præsentationen den 22. maj 2012 på leverandørmødet
3. Hvordan ser Leverandøren mulighederne for at optimere Løsningen til smartphones/tablets?
4. Hvordan forestiller Leverandøren sig at indkapsle regler, således at disse eventuelt kan ændres bitemporal?
5. Hvordan påtænker Leverandøren at etablere løsningen som "løst koblet", således at kunden på sigt kan skifte komponenter ud og overgå til rammearkitekturen?
6. Hvordan vil Leverandøren håndtere notifikationer, beskeder mv., som skal flyde mellem kommune og bruger i løsningen?
7. Hvilke integrationsmønstre forestiller man brugt i forbindelse med integration til f.eks. kommunens ESDH?
8. Forestiller leverandøren sig at benytte standard komponenter?
9. Hvordan forestiller Leverandøren sig, at data til BI kan leveres og stilles til rådighed for kunden?

## 2. Drift

10. Hvordan kan et scenarium for driften af løsningen se ud, når det tages i betragtning, at systemet skal være oppe i aften timerne og weekenderne, dog uden at være et kardinalsystem for kommunerne?
11. Hvilket niveau ønsker Leverandøren, at lovgivning, herunder tilpasning, specificeres i udbudsmaterialet?
12. Hvilke ønsker har Leverandøren til samarbejdet mellem Leverandøren og KOMBIT i forbindelse med lovændringer (lovfortolkning, test, releasestyring mv.)
13. Hvordan forestiller Leverandøren sig, at systemet skal kunne håndtere lovændringer?

## 3. Udbudsretligt

14. Hvordan ser Leverandøren mulighederne for faseopdeling af leverancen? Såfremt Leverandøren ser muligheder herfor – hvor mange leverancer vil være optimale?
15. Hvordan vil leverandøren forholde sig til, at KOMBIT kontraktuelt forbeholder sig ret til at genudbyde løsningen og således har ejerskab til løsningen?
16. Hvilke incitamentsstrukturer vil være hensigtsmæssige for at understøtte 'den gode leverance', herunder at optimere slutgevinsterne hos kommunerne (effektiviseringsmuligheder, brugertilfredshed, øget selvbetjening mv.)?

## 4. Implementering

17. Har Leverandøren særlige anbefalinger i forhold til udrulningen af Byg og Miljø til kommunerne?

## 5. Usability og interaktionsdesign

18. Kunden overvejer at udarbejde logo og grafisk design til Løsningen forinden kontrahering. Har Leverandøren nogen holdning til dette?
19. Kunden forestiller sig et forløb, hvor interaktionsdesign, prototyping og usability skal have en central rolle i projektet. Hvordan ser Leverandøren på denne udfordring?
20. Kunden overvejer at forestå dele af det indledende arbejde, for bl.a. at sikre vidensoverdragelse og genbrug af det eksisterende materiale vedr. interaktionsdesign. Kunden ønsker samtidigt, at der sikres et tæt samarbejde med Leverandøren og ejerskab til proces og output. Hvordan ser Leverandøren på, at Kunden vil være udførende workshops mv.?
21. Hvordan planlægger Leverandøren at involvere de forskellige brugere (sagsbehandlere, private og professionelle brugere etc.) i det overordnede design af løsningen?
22. Hvordan vil Leverandøren sikre, at den løsning der udvikles, løbende i processen vil blive testet og kommenteret af de forskellige brugere? Hvordan vil testprocessen være planlagt?
23. Hvordan vil Leverandøren forholde sig til krav om udvikling af hurtige prototyper (rapid prototyping), der testes af brugere?

## 6. Økonomi og tidshorisont

24. Hvor lang tid vil Leverandøren anslået mene, at det vil tage fra kontrahering til idriftsættelse.
25. Hvad anser Leverandøren for den/de væsentligste cost-driver/e på projektet – fordelt på udvikling, implementering og drift (inkl. system, vedligehold og videreudvikling)?
26. Hvordan påtænker Leverandøren at håndtere samarbejdet i et konsortium såfremt Leverandøren påtænker at indgå i et sådant? Hvordan sikres de rette processer omkring levering, samarbejde mv.?
27. Hvilke incitamentsstrukturer vil være hensigtsmæssige for at understøtte "den gode leverance"?

28. Hvilken omtrentlig prisramme forventes at gælde for henholdsvis udvikling (inkl. test), drift (inkl. vedligehold og videreudvikling og lovvedligehold) i en 4-årig periode for løsningen, når det tages i betragtning, at der skal være et vist niveau af brugerinddragelse og øget fokus på usability og interaktionsdesign?
29. Eksisterer der andre særlige barrierer, risici og udfordringer i projektet, som kan afholde Leverandøren fra at byde?