

Utbildning i IT-upphandlingar

5.4.2023

Pekka Alahuhta och Tapio Koivisto

Hansel Oy

RYHTI Rakennetun
ympäristön
tieto

Innehåll

- Informationssystemets livscykel och upphandlingar
- Anbudsbegäran för IT-upphandlingar
- Olika sätt att genomföra IT-upphandlingar
- Kontrakt om IT-upphandlingar



De största problemen med IT-upphandlingar

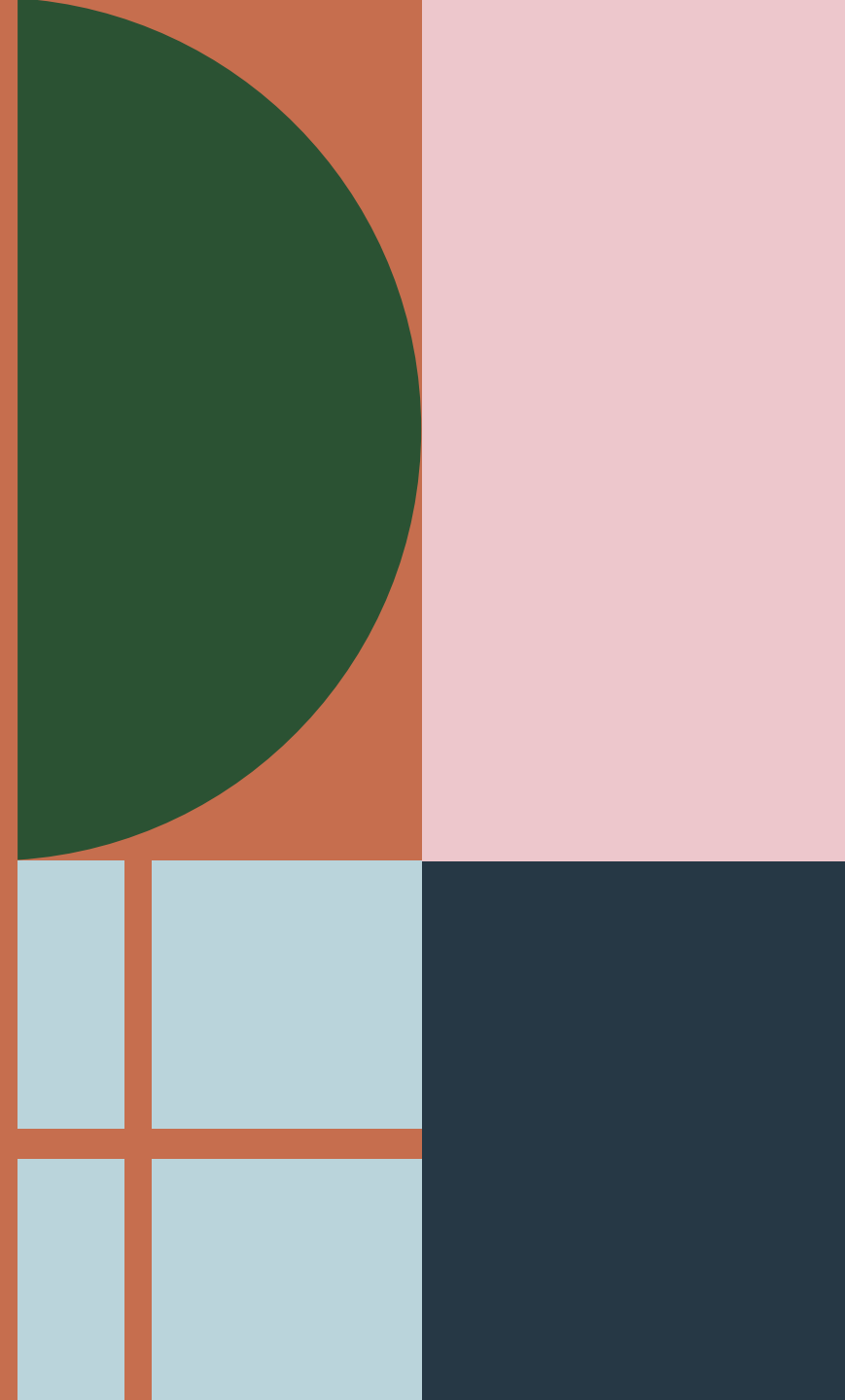
- Motstridiga krav i anbudsbegäran
- Olämplig upphandlingsprocess
- För omfattande upphandlingshelheter
- De upphandlande enheternas svaga kännedom om marknaden
- För lite dialog med leverantörerna genom hela upphandlingsprocessen

Källa: Finansministeriet: Handbok om IKT-upphandlingar.

Tillgänglig på:

<https://vm.fi/sv/-/handbok-om-ikt-upphandlingar-ger-anvisningar-for-framgangsrika-ikt-upphandlingar>

Informationssystemets livscykel och upphandlingar

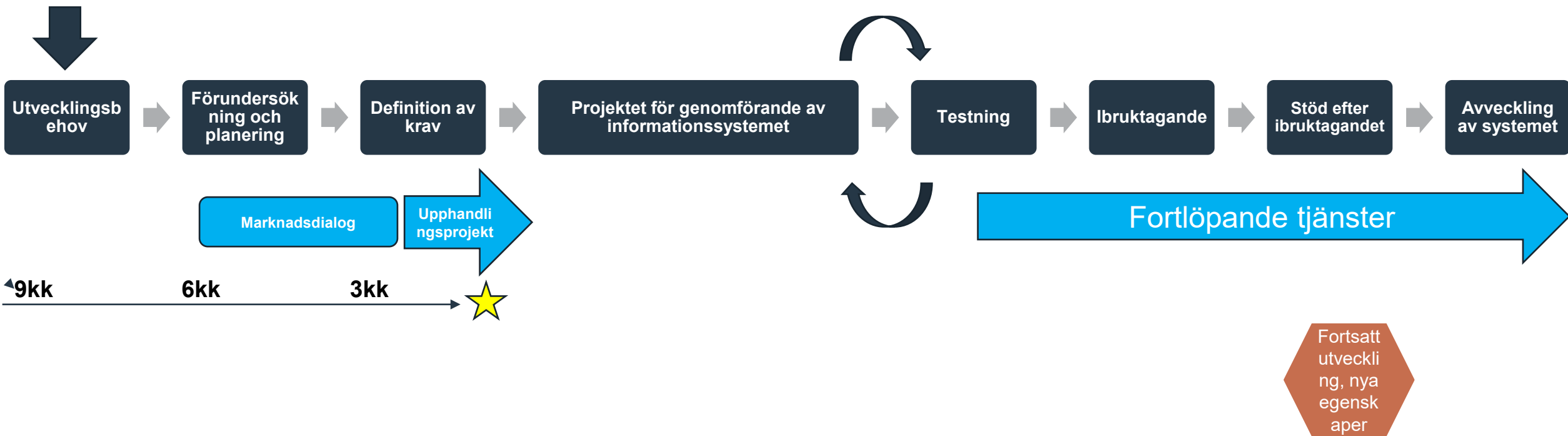


Olika IT-upphandlingar

- Upphandling av ett nytt informationssystem
 - Upphandling och ibruktagande av färdig programvara
 - Planering, genomförande och ibruktagande av en helt skräddarsydd lösning
 - Kombination av ovanstående
- Ny konkurrensutsättning av existerande informationssystem
- Anskaffning av programlicens
- Upphandling av stöd- och underhållstjänster
- Upphandling av expertresurser
- Upphandling av IKT-utrustning eller -tillbehör, datakommunikation eller telefontrafik

SaaS
Molntjänster
IaaS
PaaS

Livscykeln för utvecklingen av informationssystem



Planering av upphandlingsprojekt

Allmänna ärenden

- Upphandlingens mål
- Upphandlingens bakgrund
- Ramvillkor och principer som ska iakttas:
 - Öppen källkod?
 - Koldioxidneutralt IKT?
- Produktion och publicering av gränssnittsbeskrivningar (annanstans) => p[kommande från RYHTI-systemet
- Bedömning av upphandlingens värde
 - Investering
 - Användning

Genomförande av konkurrensutsättningen

- Genomförandeplan
- Externa och interna resurser
- Tidtabell
- Val av upphandlingsförfarande
- Behov av marknadskartläggning
- Jämvighet, offentlighet och information
- Slutresultat

Sammandrag av marknaden

- Vad vet man om leverantörsmarknaden?
- Potentiella anbudsgivare
 - I Finland
 - Inom EES-området
- Befintliga lösningar
- Beredskapsgrad
- Lämplighet för behovet

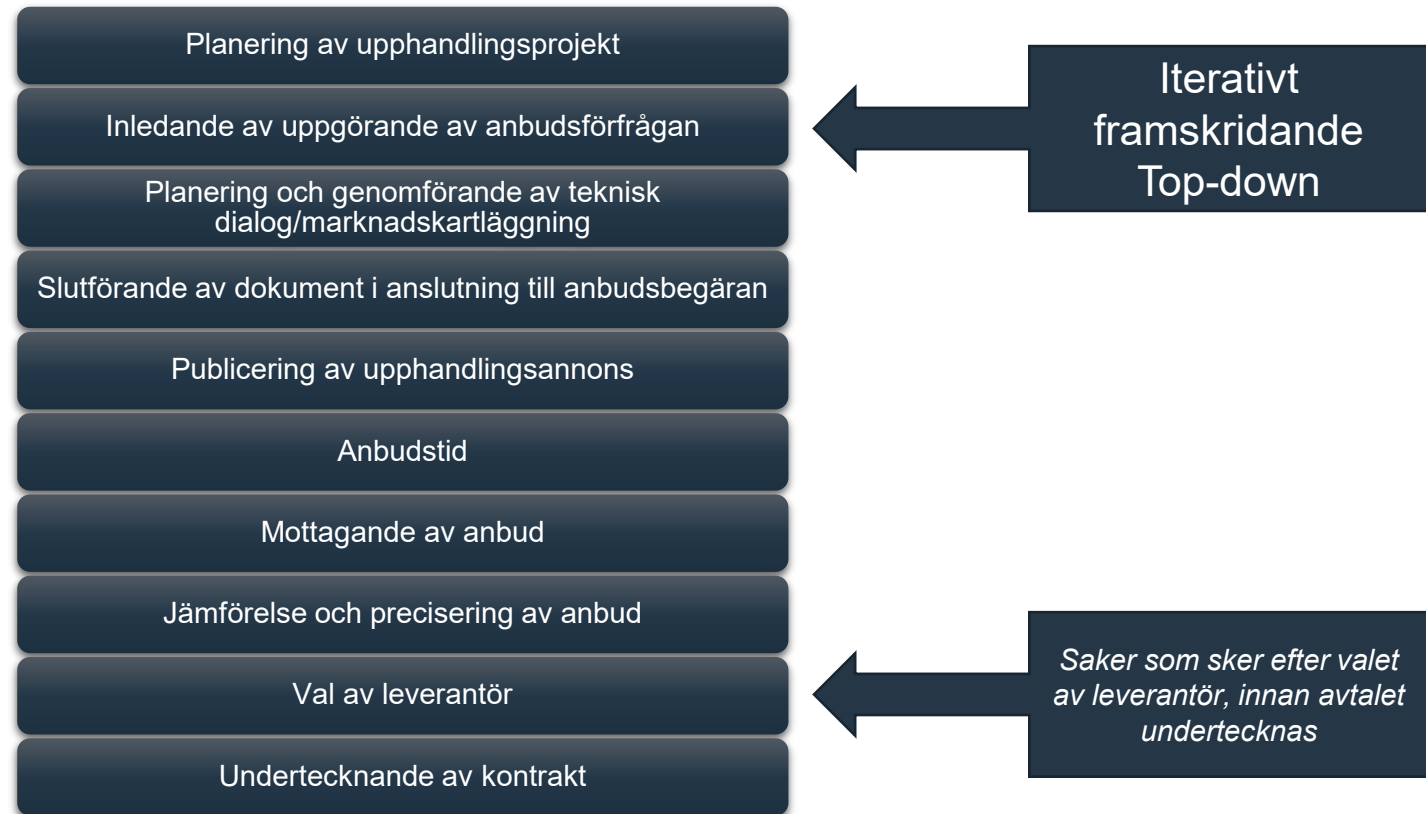
Helhet som konkurrensutsätts

- Produktlösning vs skräddarsydd lösning vs tjänst
- Övriga helheter som upphandlas
 - Vad annat påverkas?

Målet med samarbetet mellan klienten och leverantören

- Krav på samarbete
- Avtal
- Verksamhet under de fortlöpande tjänsterna
- Utveckling efter ibruktagningsprojektet

Från upphandlingsprojekt till anbudsförfrågan



Ta reda på vad du håller på att
upphandla!

Skillnader i anskaffningar av programvara

	Delvis/helt skräddarsydd programvara	SaaS-programvarutjänst
Exempelvis	Omakanta.fi	System för konkurrensutsättning
Beställarens möjligheter att anpassa systemet	Vanligtvis omfattande	Vanligtvis begränsade (Ofta möjlighet att konfigurera systemet)
Förhållande till organisationens verksamhet	Systemet anpassas till organisationen	Organisationen anpassas till systemet
Kravspecifikation	Funktioner + krav omsorgsfullt	Funktioner
Genomförande av marknadsdialog	Viktigt	Extremt viktigt
Datasäkerhet	Kan genomföras skräddarsytt (t.ex. system med hög säkerhet)	Man måste ta reda på vad marknaden klarar av
Relativ utformning av kostnaderna	Ofta dyrt ibruktagande, förmånligt underhåll	Ofta förmånligt ibruktagande, dyrt underhåll
Genomförande av ibruktagandet	Ibruktagningsprojekt	Eventuellt snabbt ibruktagande
Antal användare och realiserad användning	Bra att bedöma och definiera	Mycket viktigt att definiera noggrant
Demo i upphandlingsprocessens faser (bl.a. användbarhetstest)	Ofta inte möjligt / förnuftigt	Ofta en bra idé

Om marknadskartläggning



Anvisning för metoden:

- **Marknadskartläggningens faser:**

- **FAS 1: KARTLÄGG ALTERNATIVEN PÅ MARKNADEN**

- Bekanta dig med informationen om vissa produkter och tjänster som finns på leverantörsmarknaden. Ta reda på praxis för branschen och affärsverksamhetsmiljön

- **FAS 2: INFORMERA MARKNADEN OM DINA PLANER**

- Med en begäran om information som publiceras i form av en förhandsannons når du också de anbudsgivare som hamnat i utanför leverantörsuppföljningen.

- **FAS 3: INTERAGERA MED INTRESSERADE ANBUDSANGIVARE**

- Förhåll dig öppet till information från marknaden, t.ex. om olika lösningsmodeller. Låt vid behov anbudsgivarna delta i kommentarerna till utkastet till anbudsfrågan. Fundera på hur du kan utnyttja informationen i din egen upphandling.

- **FAS 4: OBSERVERA RESULTATEN I DIN UPPHANDLING**

- Inkludera den nya informationen som en del av dokumenten för anbudsfrågan. Dela också ny information inom den upphandlande enheten till den del den nya informationen är till nytta, även med tanke på andra upphandlingar.

Val av upphandlingsförfarande

Case: IT-upphandlingar

Upphandlingsförfarande = förfaranderegler för genomförande av anbuds förfaranden som fastställs i upphandlingslagen

Alternativ för upphandlingar som överskrider EU-tröskelvärdena

- Öppet förfarande
- Selektivt förfarande (anbuds begäran ska publiceras tillsammans med upphandlingsannonsen, inbjudan att delta i selektivt förfarande för dem som valts ut)
- Förhandlat förfarande (anbudsbaserat förhandlingsförfarande)
- Konkurrenspräglad dialog
- Innovationspartnerskap
- Projekttävling
- Ramavtal
- Dynamiskt inköpssystem

Nationella upphandlingar

- Förfarandet ska beskrivas i anbuds begäran
- I regel öppet förfarande

Faktorer som påverkar valet

- Upphandlingens värde under kontraktperioden
- Resurser och tid
- Grunderna för totalekonomisk fördelaktighet
- Mognaden av definitionen av föremålet för upphandlingen
- Behov av förhandling om föremålet för upphandlingen
- Marknadsutbud
 - Antal potentiella anbudsgivare
 - Lämpligheten hos de lösningar som erbjuds
- Kontraktperiodens längd

Faktorer som styr valet av upphandlingsförfarande

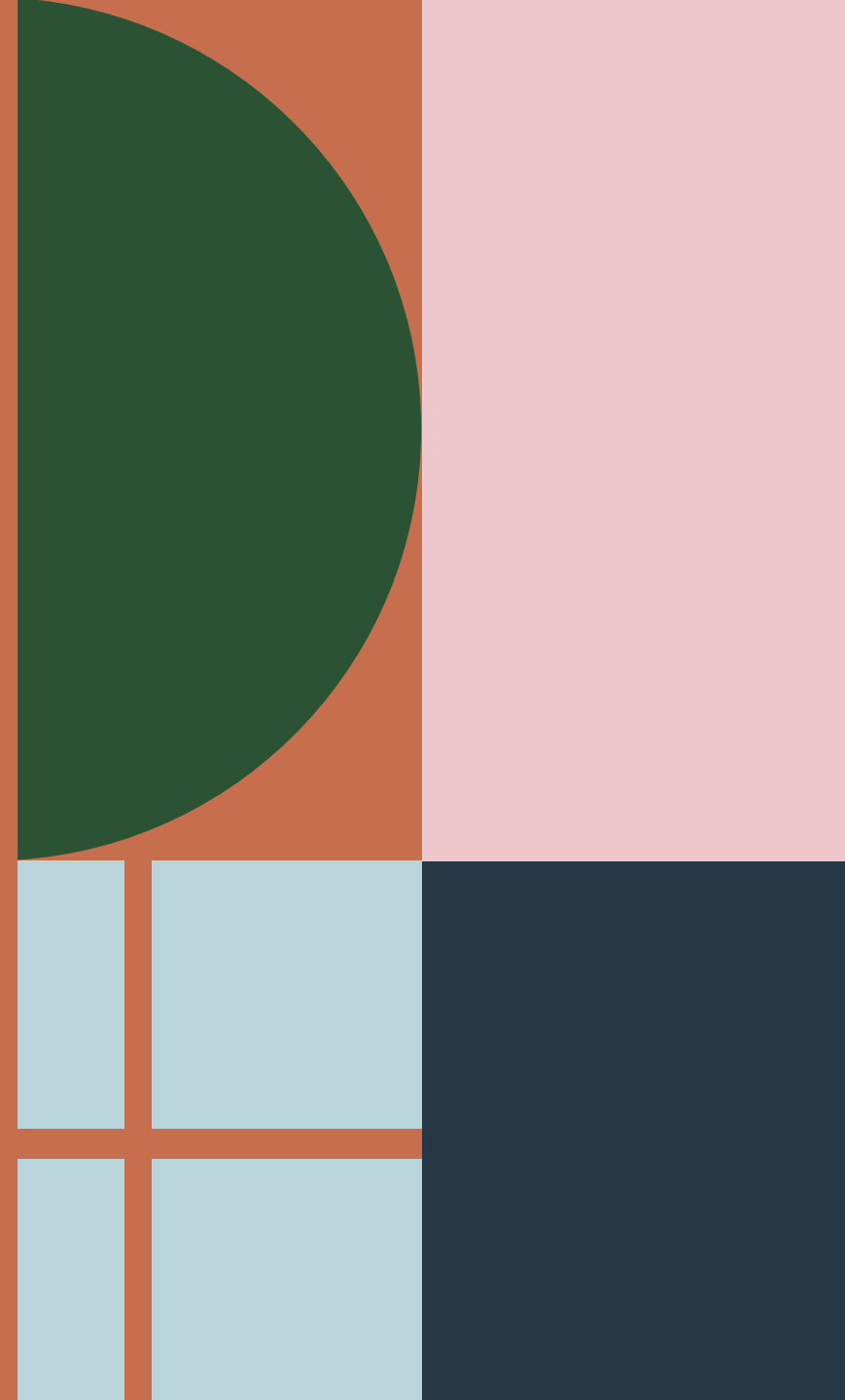
Öppet förfarande

- Upphandlingens värde under kontraktperioden under EU-tröskelvärdet eller "inte särskilt stort"
- *"Systemet är inte särskilt betydande för organisationen"*
- Det finns gott om färdiga lösningar för behovet
- SaaS-programvara köps
 - Förhandlingar leder de facto leder inte till att produkten blir bättre!
- Brådska eller små resurser
- *Obs! Upphandling inom DPS eller ramavtalet*

Förhandlat förfarande

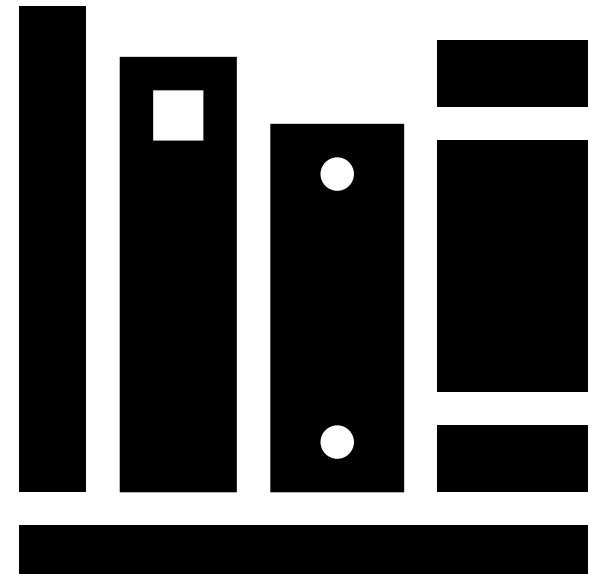
- Upphandlingens värde under kontraktperioden över EU-tröskelvärdet eller "stort"
- Systemet väsentligt för organisationen
- Det finns knappt några lösningar till erbjudande för behovet
- Något eller helt skräddarsydd programvara
 - Förhandlingarna är viktiga för att öka den gemensamma förståelsen
- Tid för förhandlingar
- Anbudserbudandet kan redigeras i takt med förhandlingarna
- Begränsning av antalet anbudsgivare
- Komplexa krav
 - *"Saker som vi vill förklara för varje anbudsgivare"*

Anbudsgäran för IT- upphandlingar



Innehållet i anbudsbegäran vid IT-konkurrensutsättning

- Anbudsbegäran (i konkurrensutsättningssystemet)
 - Krav på anbudsgivarens lämplighet
- Beskrivning av föremålet för upphandlingen
 - Bakgrundsinformation, vad är det man upphandlar
- Kravförteckning/förteckningar
 - Funktionella krav
 - Icke-funktionella krav
 - Informationssäkerhetskrav
 - Beskrivningar av användningsfall och användarroller
 - Krav på tjänsten (leverans + underhåll)
- Dokumentmallar som anbudsgivaren ska returnera
- Prisblankett
- Lista över underleverantörer
- Kontrakt (jämte bilagor)
 - Projektleverans, experttjänster, stöd- och underhållstjänster + SLA, säkerhetsavtal...



Lämplighetskrav

- Krav kan ställas på anbudsgivarens (anbudsgivarföretagets) lämplighet att erbjuda produkter/en tjänst/en entreprenad
=> *Krav på anbudsgivarens lämplighet*
- Anbudsgivarens **registrering, ekonomiska och finansiella situation eller tekniska och yrkesmässiga kvalifikationer**
- Kraven ska vara kopplade till föremålet för upphandlingen och stå i proportion till upphandlingens art, användningsändamål och omfattning.
- Ska anges i upphandlingsannonsen eller anbudsförfrågan.
- Anbudsgivaren ska uteslutas ur anbudsförfarandet om hen inte uppfyller kraven.
- Obligatoriska och av prövning beroende grunder för uteslutning 80–81 § kan användas
- Vid nationella upphandlingar används en anbudsblankett för att framställa krav och begära utredningar, vid EU-upphandlingar används den s.k. ESPD-blanketten
- Uppgifterna ska kontrolleras hos vinnaren innan kontraktet undertecknas

ESPD

- A: Registrering
 - *Anteckning i handelsregistret*
- B: Ekonomisk situation och finansiell ställning
 - *Kreditklassificering*
 - *Omsättning*
- C: Teknisk och yrkesmässig kompetens
 - *Projekterfarenhet*
- D: Kvalitetssäkringssystem och standarder för hantering av miljöfrågor
 - *T.ex. ISO-certifikat*

Teknisk och yrkesmässig kompetens

Krav på projekterfarenhet

- Kundens namn och kontaktuppgifter
- Referensens leveranstidpunkt
 - Obs! 3 års regel
 - "Ärendet har slutförts vs. ärendet har gjorts?"
- Är referensen i produktionsbruk när anbudet lämnas in?
- Levererar anbudsgivaren underhåll till systemet när anbudet lämnas in?
- Lösningen används för ärendet X
- Antalet användare av lösningen (t.ex. *minst X användare per månad*)
- Väsentliga funktionella krav

- Det ska vara möjligt att besvara minimikravet med "Ja" eller "Nej"
- I förfaranden med en fas poängsätts inte uppfyllandet av referenserna

Kraven på föremålet för upphandlingen

"Upphandlingsenheten har rätt att vilja och önska sig saker"

- Lika möjligheter för anbudsgivarna att delta i anbudsförfarandet => får inte begränsa konkurrensen
- **Man får inte nämna** en viss tillverkare, ett visst ursprung, man får inte hänvisa till varumärke, patent, produkttyp, specifik metod om det gynnar eller diskriminerar
 - Kan användas om "**eller motsvarande**" bifogas
 - Obs! Certifikat vid konkurrensutsättning av kompetens
- Vid utarbetande av kraven ska följande beaktas:
 - Vad ingår i föremålet för upphandlingen (vad ingår inte)
 - *Genomförande av integrationsgränssnittet eller genomförandet av integrationen?*
 - Beaktande av upphandlingens mål i kraven
 - Upphandlingens omfattning upphandlingens sannolika användningsändamål
- Olika typer av krav
 - Minimikrav / maximikrav
 - Variationsintervall
 - Lösningen ska uppfylla kraven i en viss lag
- Krav = godtagbart slutresultat
 - Verifiering av slutresultatet mot kraven

Vad vi vill köpa vs.
vad finns tillgängligt på
marknaden? Marknadsdialog
Delområden / delanbud

=> Obligatoriska krav vs. kvalitetsgrunder

Anvisningar och tips

1. Kraven täcker hela ämnesområdet
2. Kraven är på samma noggrannhetsnivå
3. Krav som ligger på en lägre nivå täcker 100 % av krav som ligger på en högre nivå
4. I ett krav ingår endast krav
5. Kravet kan besvaras med "Ja" eller "Nej"
6. En sak endast en gång
7. Alla krav i aktiv form

Prissättningsmodeller

- *Fundera på hur kostnaderna bildas*
- *Försök modellera kostnaderna över en längre tid*
- En bra prisblankett tillåter olika försörjningslogik för anbudsgivarna
 - Antal användare, prestationsvolym, antal miljöer, antal integrationer
 - Skapa modeller för alternativa scenarier och utnyttja marknaddialog

Priset för
ibruktagning
projek

Priset för
sakkunniga
rbetets
dagsverke

Priserna
för
optioner

Nödvändig
a licenser

Underhållets
månadspris

Priset för
underhållet
s
tilläggsarbe
te

Utarbetande av en bra poängsättningsmodell

Identifieras *nice to have*-
krav?

- Krav som poängsätts
- Beskrivning av lösning/genomförandeplan

Identifieras leverantörens
nyckelpersoner?

- Krav som poängsätts av sakkunniga
- Intervjuer och uppgifter

Vill man höra
leverantörernas synpunkter
på genomförandet?

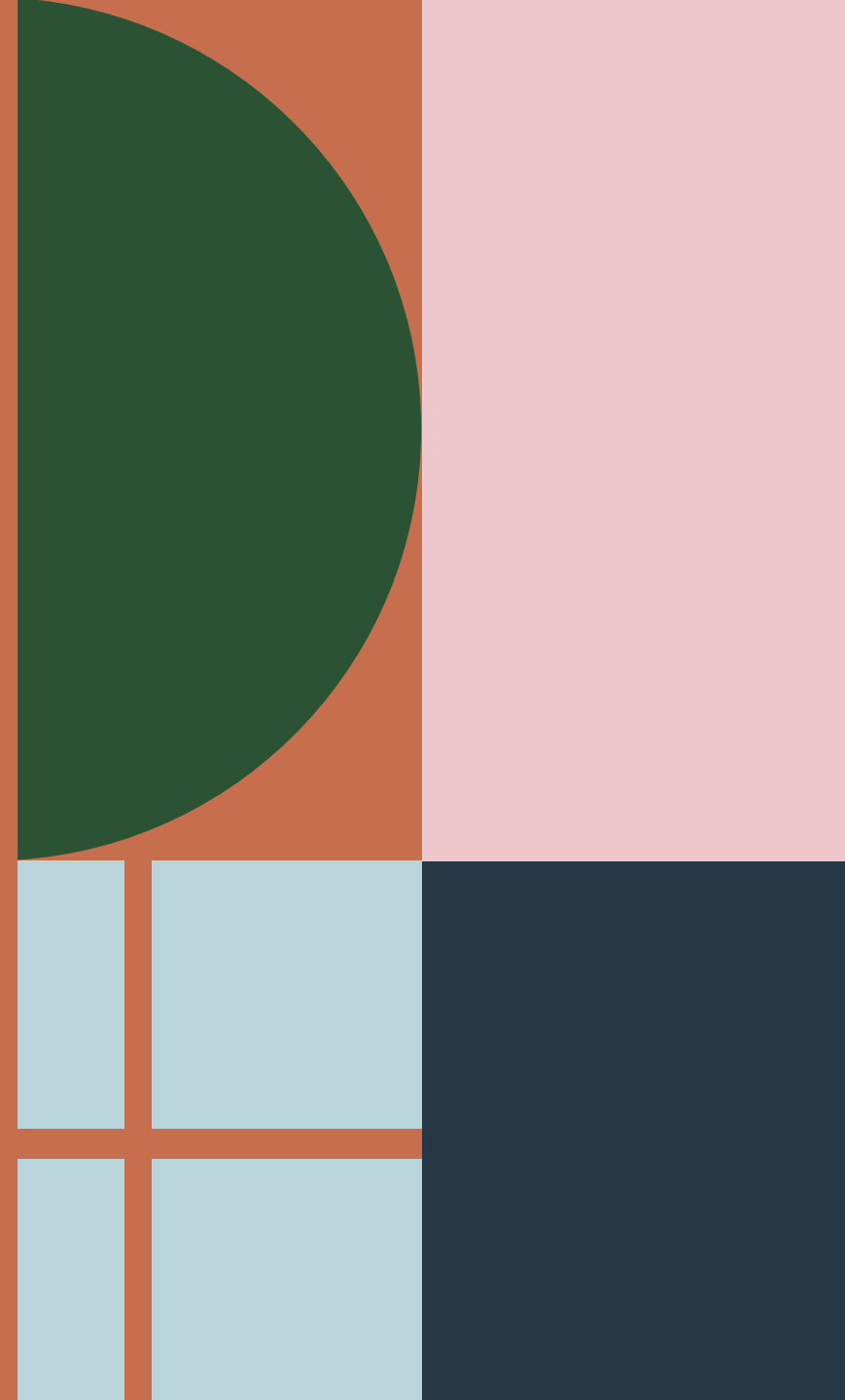
- Beskrivning av lösning
- Projektplan

Köper man ett färdigt
system?

- Testning av användbarheten
- Krav som poängsätts
- Beskrivning av lösning/genomförandeplan

- "Minimikraven skapar kvalitet"
- Enkelt är vackert
- Erfarenhet = antal projekt eller erfarenhetsår?
- Kriteriernas särprägel
- Kriterierna kan också jämnas ut
- Beakta det arbete som krävs för att utarbeta anbudet

Olika sätt att genomföra IT- upphandling



Måste man alltid konkurrensutsätta, kan det nuvarande systemet utvidgas?

Sällan utgår man från ingenting, något system finns redan. Kan en nuvarande tjänst eller system utvidgas? Och är konkurrensutsättning ett måste?

- Utvidgning av den nuvarande tjänsten => har utvidgningen beaktats i kontraktet eller ändras kontraktet?
 - Väsentliga ändringar i kontraktet är förbjudna
 - I upphandlingslagen beskrivs också tillåtna ändringar i kontraktet
- Upphandlingen utan konkurrensutsättning => är det fråga om direktupphandling och finns det grunder för det?
 - Förutsättningar som anges i upphandlingslagen

Även om det skulle vara möjligt juridiskt sett, lönar det sig därför att inte konkurrensutsätta?

Tilläggsupphandling = Ändring av upphandlingskontrakt under kontraktperioden

- Väsentliga ändringar i kontraktet är förbjudna. Enligt upphandlingslagen betraktas som en väsentlig ändring åtminstone:
 - att det införs nya villkor som, om de hade ingått i det ursprungliga upphandlingsförfarandet, skulle ha medfört att andra anbudssökande getts tillträde än de som ursprungligen valdes eller att andra anbud än de som ursprungligen godkändes skulle ha godkänts eller som skulle ha medfört ytterligare deltagare i upphandlingsförfarandet,
 - att ändringen innebär att kontraktets eller ramavtalets ekonomiska jämvikt ändras till förmån för avtalsparten på ett sätt som inte medgavs i det ursprungliga kontraktet eller ramavtalet,
 - **att ändringen medför att kontraktets eller ramavtalets omfattning utvidgas betydligt,**
 - att den avtalspart som den upphandlande enheten ursprungligen har ingått kontrakt med ersätts med en ny avtalspart.

Tilläggsupphandling = Ändring av upphandlingskontrakt under kontraktperioden

- Tillåtna ändringar i kontraktet:
 - **oberoende av penningvärdet, om ändringen baserar sig på avtalsvillkor eller ändringsklausuler som var kända vid tidpunkten för upphandlingsförfarandet och som anges i upphandlingsdokumentet, förutsatt att de villkoren är klara, exakta och entydiga och inte påverkar upphandlingskontraktets eller ramavtalets övergripande karaktär,**
 - om det behövs sådana kompletterande arbeten, tjänster eller varor från den ursprungliga avtalsparten som inte ingår i det ursprungliga kontraktet, och ett byte av avtalsparten inte är möjligt av ekonomiska eller tekniska skäl och skulle medföra betydande olägenheter eller sådana omkostnader för den upphandlande enheten som på ett betydande sätt överläppar varandra,
 - om behovet av ändringen har uppstått till följd av omständigheter som en omdömesgill upphandlande enhet inte hade kunnat förutse och ändringen inte påverkar kontraktets övergripande karaktär,
 - om den ursprungliga avtalsparten ersätts med en ny avtalspart till följd av en entydig ändringsklausul enligt 1 punkten eller till följd av att en annan leverantör som uppfyller de kvalitativa lämplighetskrav som ursprungligen fastställts träder helt eller delvis i den ursprungliga avtalspartens ställe som en följd av strukturella arrangemang, företagsköp, fusioner och förändringar i det bestämmande inflytandet eller insolvens, under förutsättning att detta inte medför andra väsentliga ändringar av kontraktet och inte syftar till att kringgå tillämpningen av denna lag,
 - **om det är fråga om en ändring av ringa värde som vid upphandling som gäller de tjänster som avses i bilaga E samt vid koncessioner underskrider EU-tröskelvärdena eller vid andra upphandlingar underskrider de nationella tröskelvärdena, och om ändringen inte påverkar kontraktets övergripande karaktär**

Direktupphandling

- Direktupphandling, den upphandlande enheten gör upphandlingen utan att ordna anbudsförfarande
 - Orsaken till att direktupphandling används ska alltid konstateras på förhand och motiveras i upphandlingsbeslutet eller i något annat dokument som anknyter till det.
 - Den upphandlande enheten kan välja direktupphandling som tillvägagångssätt om villkoren i upphandlingslagen uppfylls, t.ex.
 - Inga anbud eller ansökningar om deltagande har kommit in
 - Endast en leverantör av tekniska skäl eller av skäl som hänför sig till skydd av ensamrätt
 - Extrem brådska
 - Forskning, produktutveckling eller vetenskapligt syfte
 - Upphandling av en vinnare i en projekttävling
- [Direktupphandling | Upphandlingar](#)

Upphandlingar inom DPS

Case: DPS för Handels IT-konsultation

- Via detta dynamiska inköpssystem (DPS) kan Hansel Oy:s klienter skaffa experttjänster i anslutning till planering, administration, utveckling och underhåll av olika IT-tjänster och informationssystem. Tjänsterna kan gälla både projekt och mer omfattande tjänster under hela kontraktperioden. Tjänsterna omfattar:

1. Planerings- och hanteringstjänster

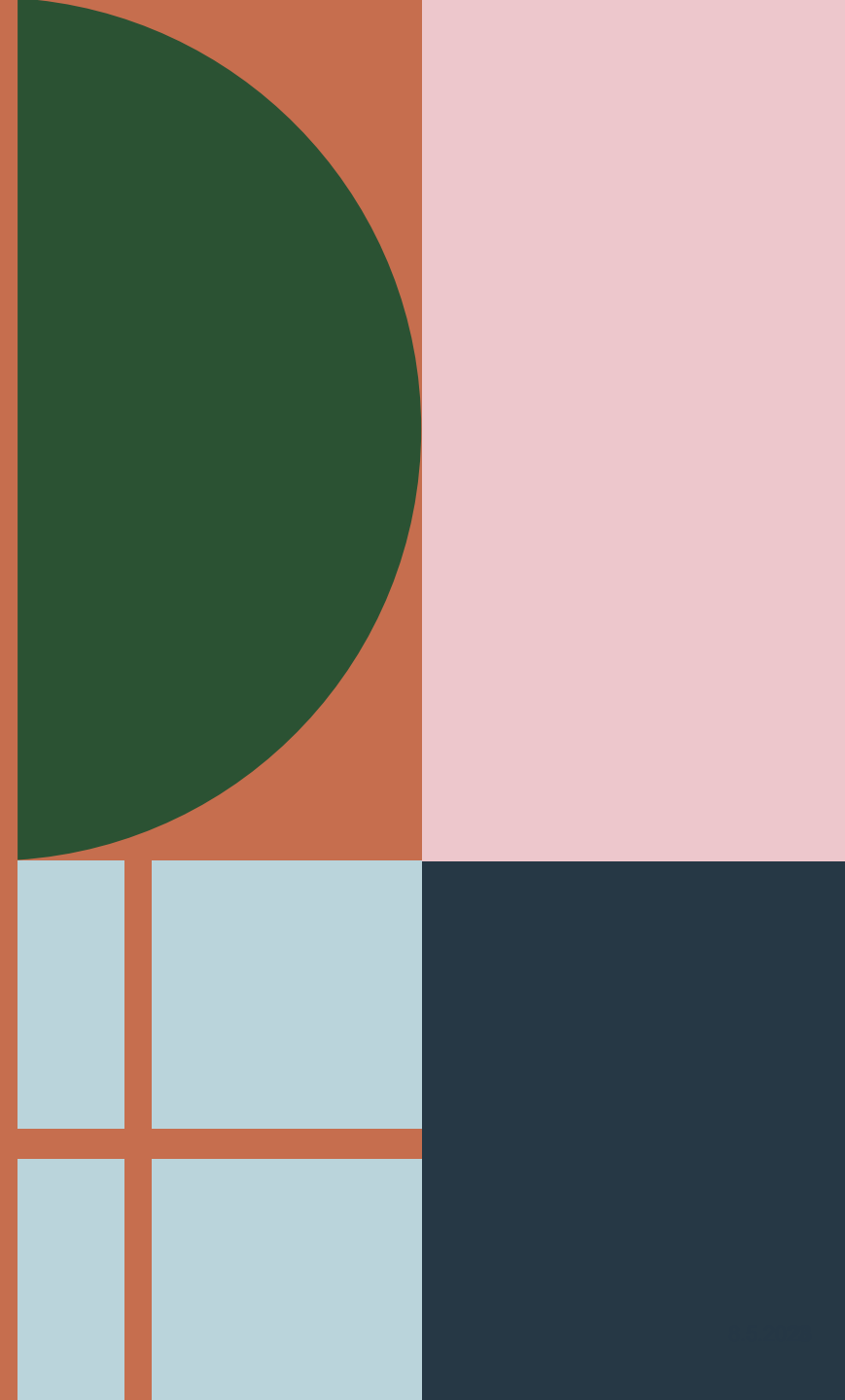
1. Projekthanterings- och integrationstjänster
2. Definitions- och arkitekturtjänster
3. Tjänsteutformning
4. Hantering av molntjänster
5. Hantering av IT-egendom

2. Utvecklings- och underhållstjänster

1. Tjänster för applikations- och programutveckling samt underhåll
2. Kvalitetssäkrings- och testningstjänster
3. Tjänster för teknik- och infrastrukturutveckling

- Lämplighetskraven har granskats
- En omfattande grupp anbudsgivare jfr anbudsgivare för öppet förfarande
- Kortare anbudstid (min 10 dagar)
- Färdiga dokumentmallar
- Färdigt avtal => endast avtalsvillkoren preciseras med ett tävlings specifikt avtal

Kontrakt om IT- upphandlingar



Listan är inte
uttömmande

Kontrakt om IT-upphandling 1/2

Avtalsparter: namn, FO-nummer, kontaktuppgifter och kontaktpersoner

Bakgrunden till kontraktet och kontraktets syfte

Föremålet för kontraktet har definierats (hänvisning till beskrivningen av föremålet för upphandlingen)

Kontraktperiod

- När inleds kontraktet?
- När upphör kontraktet / när är arbetet klart?

Priser i kontraktet; avgifter i förhållande till tid eller funktionella prestationer

- Faktureringsuppgifter och betalningsvillkor

Avtalsparternas ansvar och skyldigheter under kontraktperioden

Ägande av slutresultatet => t.ex. i expertarbete "omfattande nyttjanderätt" räcker ofta (ägande => tillstånd att sälja vidare!)

Tidtabell för de åtgärder som fastställs i kontraktet

- Godkännandeförfarande för delprestationer

Villkor för användning av underentreprenad

Praxis för uppföljning av kontraktet och rapportering

Avtalsbrott: anmälan, uppföljning och sanktioner

Uppsägning och hävning av kontrakt samt eventuell överföring av kontrakt.

Avgörande av meningsskiljaktigheter, plats för avgörande och tillämplig lag

Sekretess, datasäkerhet, säkerhet

Allmänna avtalsvillkor som tillämpas i kontraktet

Kontrakt om IT-upphandling 2/2

Särdrag och saker att ta i beaktande

- Projektavtal
 - Tidsgränser, ansvarsområden
 - Genom kravspecifikationer och HKK säkerställs att man rör sig i samma riktning
 - Beakta tredje parter!
- Avtal om experttjänster
 - Vem gör och får man använda vänner som hjälp?
 - Alternativa sanktioner och rotation
- Underhållsavtal
 - Vad ingår i "grundpriset" och vad ingår inte?
- Datasäkerhetsavtal och krav
 - Behandling av personuppgifter
 - Behandling av material etc.
 - Undvik för lösa **och**, liksom allt för stränga krav!

Rita avtalet