Bilag 1 Kundens kravspesifikasjon

KYSTVERKET

Table of contents

1 Kravspesifikasjon
1.1 Overordnet beskrivelse
1.2 Produktområder
1.3 Tilgang til nødendig og riktig programvare, samt korrekte lisenser
1.4 Lisensforvaltning
1.5 Lisensadministrasjon
1.6 Implementering av avtale
1.7 Avslutning av avtale - overgang til ny leverandør
1.8 Teknisk support
1.9 Partner status

1 Kravspesifikasjon

Kystverket skal inngå avtale med en leverandør om lisensforvaltning av etatens lisensportefølje.

Kravspesifikasjonen (Bilag 1) og de øvrige bilag gir utfyllende beskrivelse av leveransen som skal svares ut av tilbyder i Bilag 2 - Tilbyders løsningsbeskrivelse.

Kravspesifikasjonen er ikke en liste med absolutte krav, men en oversikt over hvilke forhold Kystverket vil legge vekt på i evalueringen av tilbyders besvarelse gitt i Bilag 2.

1.1 Overordnet beskrivelse

Leverandøren skal levere en løpende tjeneste knyttet til lisensforvaltning av kundens lisensportefølje, inkludert kjøp/leie av lisenser og lisensadministrasjon.

Avtalen skal sikre at Kystverket har:

- har tilgang til nødvendig og riktig programvare, er riktig lisensiert,
- har de økonomisk beste lisensavtalene
- en proaktiv lisensrådgivere
- bistand ved eventuelle lisensrevisjoner
- god utnyttelse av eksisterende lisenser

Avtalen er viktig for å sikre effektiv lisensoppfølging og god kost/nytte effekt slik at resultatmålene kan oppnås

- Godt omdømme i leverandørmarkedet
- Lisensforvaltnig med lite resurssbruk
- En optimalisert lisensporterfølje
- Gode resultater på lisensrevisjoner

1.2 Produktområder

Avtalen dekker følgende produktområder, men listen er ikke uttømmende

- lisenser primært knyttet til datasenter (Hybrid datasenter, dvs on-prem og sky-basert) og klient/kontorstøtte
- Microsoft server-portefølje Microsoft Azure plattform
- Microsoft klient programvare (M365, Teams)
- VmWare
- Veeam
- Trend
- Splunk
- Citrix
- Andre produkter til tilknyttet datasenter, Azure, klient

Kystverket har i dag en lisensportefølje innenfor disse områdene som skal overtas av ny leverandør.

Kystverket skal ha mulighet til å øke eller redusere behovet for lisensbrukere eller lisenser i avtaleperioden. Avtalens omfang er ikke begrenset til Kundens tekniske plattform, vedlegg 2. Avtalen er ikke eksklusiv, Kunden skal ha mulighet til å kjøpe SaaS-tjenester og lisenser utenfor denne avtalen, dersom kunden finner det mest hensiktsmessig.

Lisenser for produkter og/eller andre løsninger skal kunne tas inn i og forvaltes i denne avtalen uten ekstra kostnader.

1.3 Tilgang til nødendig og riktig programvare, samt korrekte lisenser

Leverandøren skal ha relevant og sterk produktkompetanse gjennom hele avtaleperioden for de aktuelle produktene i avtalen.

- Synliggjør hvordan dette er i varetatt gjennom omfang av produktkompetanse, sertifiseringer, og systematisk arbeid med oppdatering av kompetanse og spesialistkunnskap.

Avtalen skal gi kunden tilgang til bredde i markedet. Kunden skal ha tilgang til oppdaterte versjoner av våre eksisterende lisenser, nye Microsoft lisenser og tilby nye lisensmodeller for våre eksisterende modeller for våre eksisterende lisenser dersom det skulle være gunstigere for Kunden.

- Leverandør skal synliggjøre sitt sortiment og tilgang til markedsledende produkter. Eventuelle begrensninger skal beskrives.
- Beskriv rutiner og prosesser for bestillings, kjøp/leie, fornying, avslutning og oppfølging av lisenser.

1.4 Lisensforvaltning

Leverandør bør ha verktøy og metoder slik at de kan forvalte Kundens lisensportefølje så kostnadseffektiv og korrekt som mulig.

Leverandøren skal tilby rådgiving i valg av nye eller endringer i lisenser, spesielt i fbm. endringer i programvareleverandørenes vilkår og lisensmodeller, samt ved kundens behov.

Leverandøren skal kunne forhandle eller bistå i forhandlinger med programvareprodusenten ved inngåelse av nye lisenser eller ved endringer. Kunden kan ha behov for bistand/støtte i forbindelse med lisensrevisjoner.

1.5 Lisensadministrasjon

Kunden har behov for en webløsning som gir ryddig og god oversikt over lisenser, omfang, antall, type, lisensperiode etc. Verktøyet må ha en selvbetjening av lisenser med hyppige endringer, for eksempel Microsoft M365.

- Beskriv løsning mht. omfang, funksjonalitet, brukervennlighet, pålogging, brukertilganger osv. Listen er ikke uttømmende.
- Demoversjon av løsning bør gjøres tilgjengelig i tilbudet.

Lisenser skal gjennomgås i månedlige statusmøter. ref. avtalens pkt. 1.5

1.6 Implementering av avtale

Det er viktig med en kontrollert og risikofri overgang fra dagens lisensforvalter, samt godimplementering av denne avtalen.

- Beskriv prosessen, aktiviteter, risikopunkter og ansvar knytta til overgang ogimplementeringsprosessen

1.7 Avslutning av avtale - overgang til ny leverandør

Ved avslutning av kontrakten skal leverandør aktivt bidra til en best mulig overgang for oppdragiver og ny leverandør. Komplette oversikter over lisenser, revisjonsrapporter og annen relevant informasjon skal kunne overføres ny leverandør.

1.8 Teknisk support

Oppdragsgiver er avhengig av teknisk support knytta til bruk av lisensene.

- Beskriv egen supportløsning og hvordan dette tilbys fra hhv leverandør og/eller produsent for de viktigste lisensene i avtalen.

1.9 Partner status

Leverandøren skal ha partnerskap som sikrer kompetanse og beste priser innen de mest brukte lisensporteføljene i hele avtaleperioden.

- Microsoft
- VMware
- Veeam
- Trend
- Citrix
- Splunk

Innenfor Microsoft porteføljen skal leverandøren kunne tilby både CSP, Select, EA og EAS avtaler.

Leverandøren skal tilby lisenser til beste pris for kunden, både for lisensene over og andre aktuelle produkter.

- Beskriv og dokumenter partnerstatus og hvordan dette sikrer best mulig vilkår for oppdragsgiver.

Dersom leverandøren støtter seg på partnerstatus til en underleverandør for enkelte av lisensporteføljene skal det i tillegg gis en beskrivelse av følgende:

- En grundig redegjørelse for relasjonen mellom leverandør og underleverandør, herunder, men ikke begrenset til, om underleverandøren vil kreve et påslag på pris fra produsent, ved videresalg til leverandøren.
- Hvordan underleverandørens partnerstatus vil gi best mulig vilkår for oppdragsgiver.