

• Hardware aftaler i ski 2023

• 02.02 – 50.40

• 50.03

• (50.07 – 02.07)



02.02 Computere

2. november 2023

Arne Sahlberg
Kundeansvarlig

Sortiment

- Omfatter produkter fra forskellige producenter inden for følgende produktgrupper:
- Computere
 - Bærbare
 - Stationære
 - All-in-one
 - Håndholdte
 - Tynde klienter
 - Specialcomputere
 - Gamer
 - Mil-specs
 - Medicinsk
 - Computere til svagtseende
- Tilbehør
- Stykbaserede ydelser
 - Pålægning af image
 - Tyverimærkning – fysisk
 - Tyverimærkning – elektronisk
 - Emballagehåndtering
 - Slutbrugerlevering
 - Udskiftning/isætning af fastlager – kundens computer
 - Opsætning af BIOS/UEFI
 - Forlænget produkt- og on-site-garanti
- Timebaserede ydelser
 - Tekniker
 - Udrulningsleder
 - Uddannelseskonsulent
 - Driftskonsulent



Hvordan handler du på aftalen?

- Leverandører på aftalen:
 - ATEA, Comm2ig, Danoffice

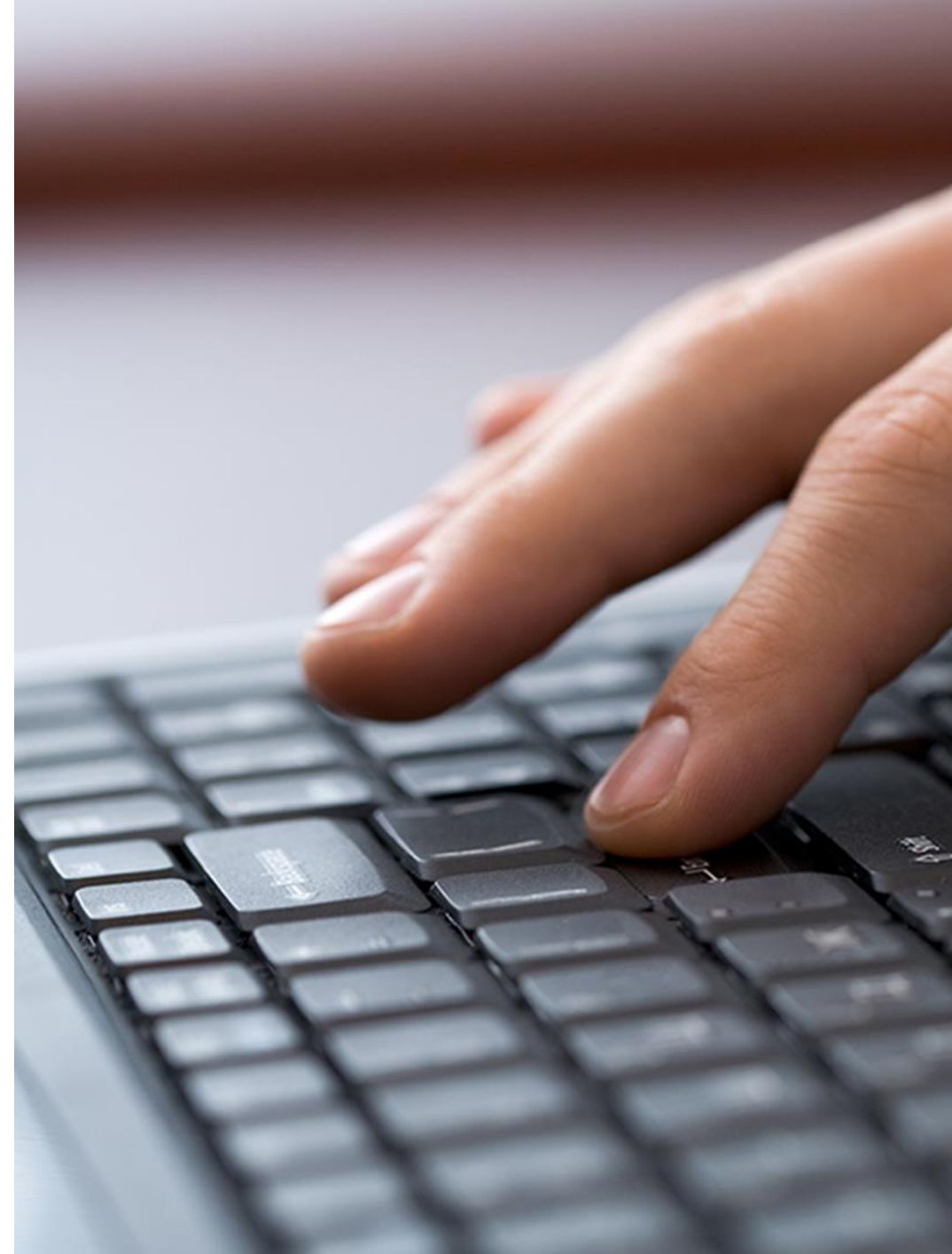
- Direkte tildeling: ATEA (max 100 stk.)

- Miniudbud: ATEA, Comm2ig, Danoffice.
 - Skærpede krav
 - Volumen 100 – XXX stk.



Direkte tildeling

- Du bestiller direkte via:
 - E-handelssystem
 - Webshop
 - E-mail
 - Telefon
 - Bestillingsskemaer (udarbejdet af kunden)
- Oplysninger ved bestilling
 - Fremgår af bilag D og kundevejledning.
- Ændring i bestilling
 - Du har ret til at ændre eller afbestille ordren helt eller delvist inden kl. 16.00 den efterfølgende arbejdsdag efter modtagelse af ordrebekræftelse.
- Ordrebekræftelse
 - 3 arbejdsdage.
- Leveringsfrist
 - Max 40 dage med mindre andet er aftalt.
 - Max 90 dage ved imagepålægning, tyverisikring.



Miniudbud

Miniudbud 1 – Skærpede krav

- + 25 identiske computere
- Skærpe et eller flere specificerede krav (bilag D)
- Omfatter ikke tilbehør, men tilbehør kan indgå i miniudbuddet.
- Kan indeholde skifteomkostninger
- Miniudbudsmateriale på SKI.dk
- Tildeling
 - Bedste forhold mellem pris og kvalitet
 - Kvalitet - 51-60%
 - Pris – 40-49%
- Evaluering af underkriterier
 - Liste over kvalitetsparametre (bilag D)
- ESPD indhentning

Miniudbud 2 - Volumen

- + 100 identiske computere
- Omfatter ikke tilbehør, men kan indgå i miniudbuddet
- Kan indeholde skifteomkostninger
- Miniudbudsmateriale på SKI.dk
- Tildeling
 - Bedste forhold mellem pris og kvalitet
 - Kvalitet – 51-60%
 - Pris – 40-49%
- Evaluering af underkriterier
 - Liste over kvalitetsparametre (bilag D)
- ESPD indhentning

50.40 Computere delaftale 1

2. november 2023

Arne Sahlberg
Kundeansvarlig

Sortiment på delaftale 1

- Delaftale 1 omfatter en række produkter fra de to producenter HP og Lenovo på aftalen inden for følgende produktgrupper:
- Bærbare computere
- Stationære computere
- Tilbehør
 - Batterier
 - Dockingstationer
 - Strømforsyninger
 - Mus og tastatur
 - Skærme
 - Tasker
- Stykbaseret ydelser
 - Pålægning af image
 - Tyverimærkning – Fysisk
 - Tyverisikring – Elektronisk
 - Emballagehåndtering
 - Slutbrugerlevering
 - Udskiftning/isætning af fastlager – kundens computer
 - Opsætning af BIOS/UEFI
 - Forlænget produkt- og on-site garanti
- Timebaseret ydelser
 - Tekniker
 - Udrulningsleder
 - Uddannelseskonsulent
 - Driftskonsulent



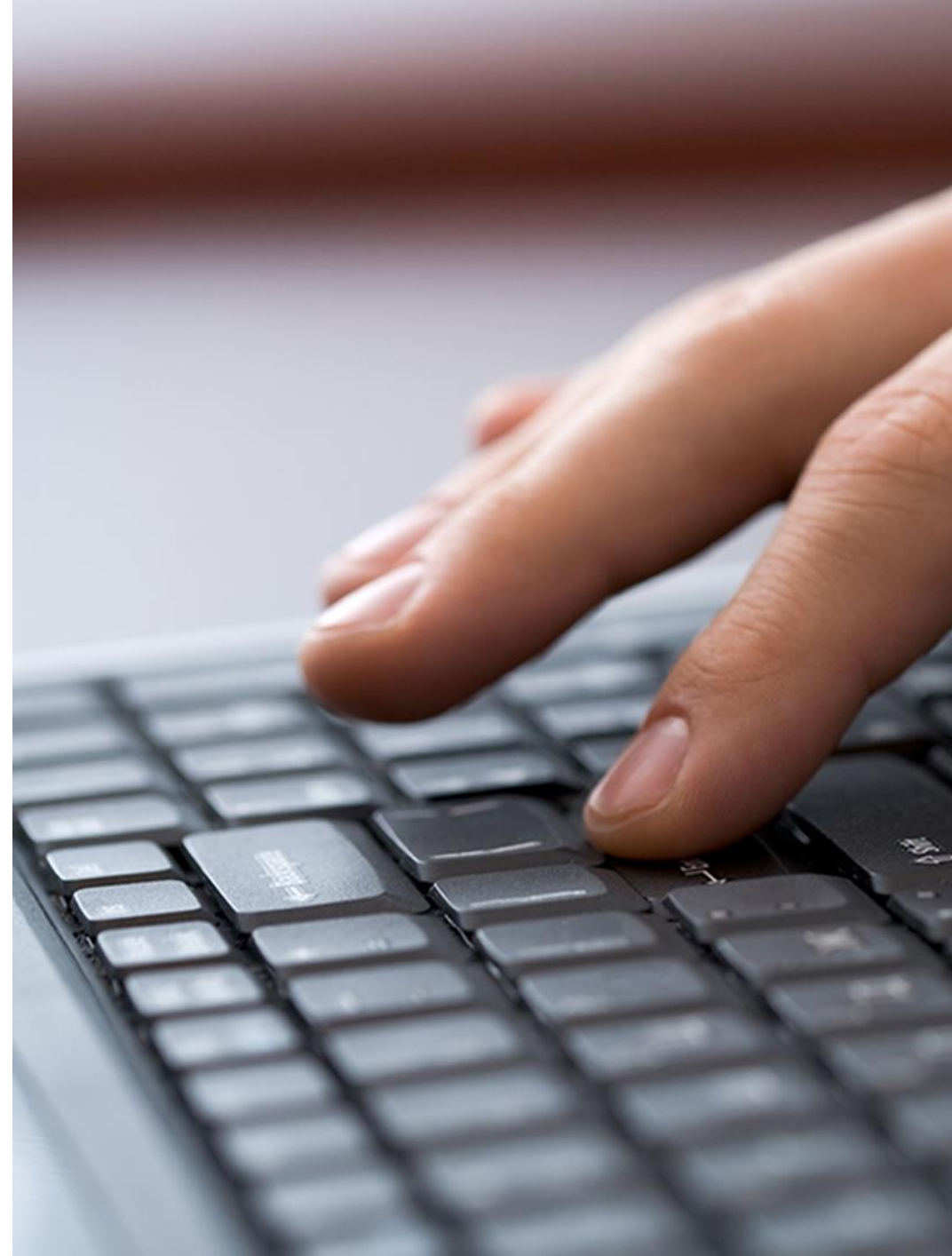
Opgraderingsmuligheder

- Muligheder for opgradering:
 - RAM
 - Dobbelte mængde RAM
 - Fastlager
 - Dobbelte mængde fastlager
 - WWAN
 - 4G/LTE eller nyere
- OBS
 - Undtagelser ved enkelte modeller jf. Bilag B Kravspecifikation



Hvordan handler du på aftalen?

- Du bestiller direkte via:
 - E-handelssystem
 - Webshop
 - E-mail
 - Telefon
 - Bestillingsskemaer (udarbejdet af kunden)
- Oplysninger ved bestilling
 - Fremgår af bilag D og kundevejledning
- Ændring i bestilling
 - Du har ret til at ændre eller afbestille ordren helt eller delvist inden kl. 16.00 den efterfølgende arbejdsdag efter modtagelse af ordrebekræftelse
- Ordrebekræftelse
 - 3 arbejdsdage
- Leveringsfrist
 - 25 arbejdsdage med mindre andet er aftalt
 - 35 arbejdsdage ved imagepålægning, tyverisikring



- Præsentation af 50.03
Servere og storage



Den gamle 50.03 (2019)

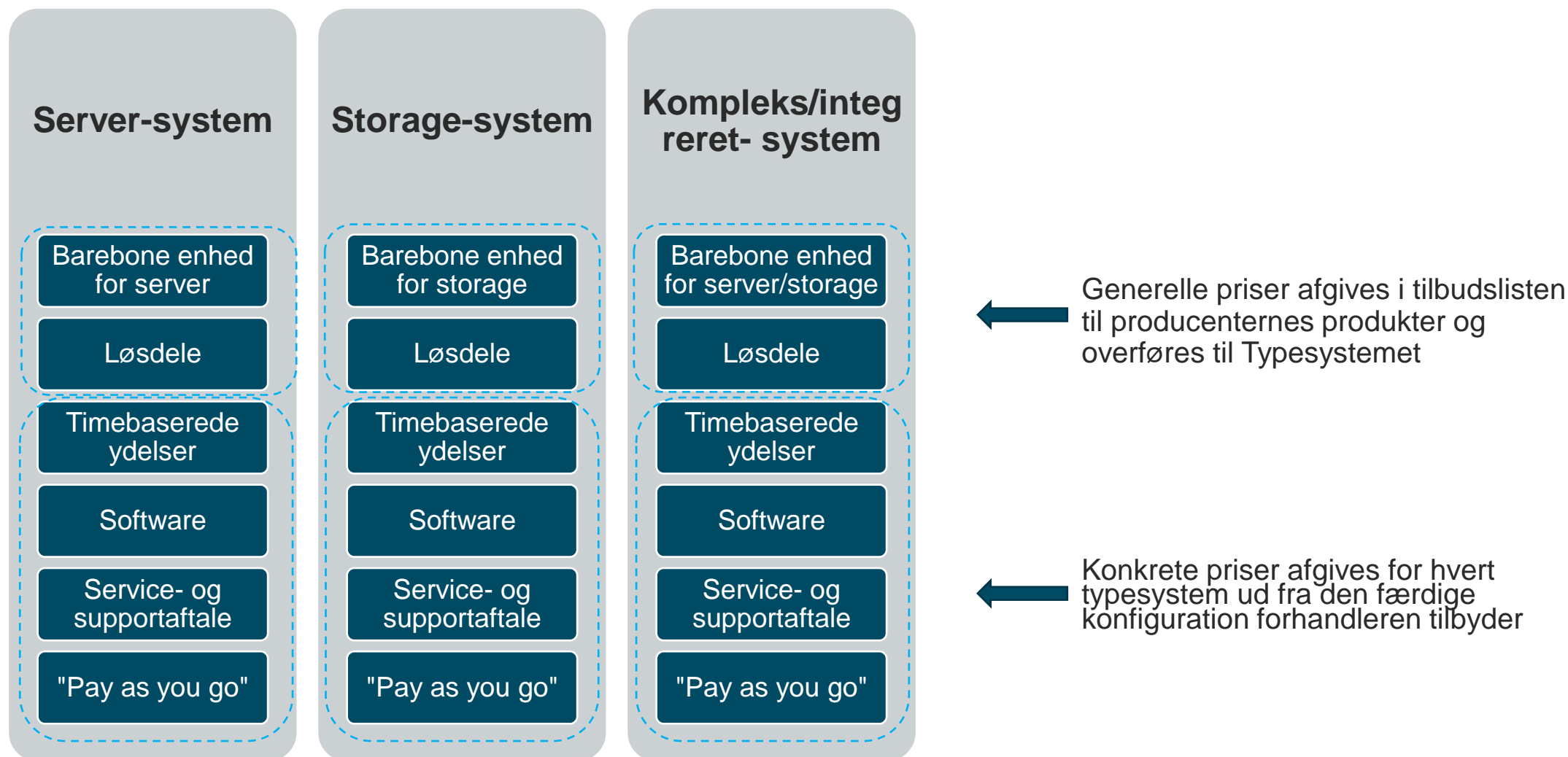
- Sortimentet er bygget op om komplette færdigkonfigurerede systemer (bundles)
- Forhandlerne bød ind med 5071 konfigurationer af server-systemer og 1328 konfigurationer af storage-systemer
- Konstatere at disse er ikke solgt på den nuværende aftale
- Markedet eller SKI har ikke været i stand til at forudse, hvilke konfigurationer af server- og storage-systemer, som kunderne har haft behov for

Vi vender det på hovedet...

- Systemerne skræddersyes til den enkelt kundes it-løsning på det tidspunkt systemet skal anskaffes
- Derfor omfatter sortimentet på den kommende aftale ikke færdigkonfigurerede systemer, men derimod produkterne og ydelserne til at bygge og drifte systemerne



Typesystemerne



Aftalens sortiment

Hovedprodukt-grupper	Barebone enheder til servere	Barebone enheder til storage	Løsdele	Software	Service- og supportaftaler	Timebaserede ydelser	"Pay as you go"
Produkt-grupper	<ul style="list-style-type: none"> Rack Blade Tower Edge 	<ul style="list-style-type: none"> Direct Attached (DAS) Network Attached (NAS), herunder også Object (udvidelse af NAS) Block, herunder også SAN (relateret til Block) Backup og arkivering 	<ul style="list-style-type: none"> Racks m/u. elektroniske låsesystemer Chassis/enclosure CPU (central processing unit) GPU (graphics processing unit) RAM Diske Kabling Strømforsyninger Adapters Netværksswitche og SFP-modeller UPS (uninterrupted power supply) 	<ul style="list-style-type: none"> Virtualiseringssoftware Overvågningssoftware Managementsoftware Replikeringssoftware (synkron/asynkron) Komprimerings- og deduplikeringssoftware Operativsystemer Performance-, analyse- og rapportsoftware Backup software Software til komplekse og/eller integrerede løsninger: <ul style="list-style-type: none"> Hyperkonvergerede løsninger (HCI-løsninger), herunder også: <ul style="list-style-type: none"> Software Defined Data Center (SDDC) Software Defined Storage (SDS) Integrated Systems Solutions (IS) Backup- og arkiveringsløsninger, herunder også Appliances 	<ul style="list-style-type: none"> 24/7 aftaler, 3 år 24/7 aftaler, 4 år 24/7 aftaler, 5 år 24/7 aftaler, 6 år 24/7 aftaler, 7 år NBD aftaler, 3 år NBD aftaler, 4 år NBD aftaler, 5 år NBD aftaler, 6 år NBD aftaler, 7 år 	<ul style="list-style-type: none"> Fysisk installation af produkter Installation af software på produkter Konfiguration af produkter Migrering af data Flytning af produkter Bortskaffelse af fysisk udstyr Forsvarlig destruktion af data Uddannelse af driftspersonale Uddannelse af 1. level support Juniorkonsulent Konsulent Seniorkonsulent/specialist Chefkonsulent/partner 	<ul style="list-style-type: none"> Alternativer til Cloud løsninger, f.eks Green Lake, Apex, Hyperflex, Unified Compute Platform (månedlig betaling efter forbrug - "pay as you go")

Kundens anvendelse af aftalen

Direkte tildeling

- Direkte tildeling bruges når Kunden har behov for at supplere deres eksisterende it-løsning.
 - Barebone enheder for servere
 - Barebone enheder for storage
 - Løsdele
- Kunden vælger en individuel beløbsgrænse ved tilslutning, fx DKK 100.000, 250.000, 0,5 mio. eller 1 mio.
- Varerne er i E-kataloget med Producentens SKU-nummer
- Tildelingskriteriet er "Laveste pris"



Kundens anvendelse

Miniudbud

- Mængdekøb
- Løsningskøb (med/uden resultatansvar)

Mængdekøb

- Bruges ved behov for én eller flere server- og/eller storageenheder til delvis fornyelse eller udvidelse af eksisterende, *eller*
- Hvor indkøbet af Løsdele overstiger ens beløbsgrænse for direkte tildeling
- SKI har til hensigt at tilrettelægge en fremgangsmåde, der imødekommer indkøbsadfærden, og hvor byrden for miniudbud bliver mindre
 - Kunden udarbejder en behovsopgørelse og en indkøbsliste over produkter, der kan opfylde behovet
 - Specifikke produkter på indkøbslisten efterfølges af udtrykket "*eller tilsvarende*", jf. UBL § 42, stk. 2.
 - Behovsopgørelsen og indkøbslisten fremsendes til forhandlerne på aftalen sammen med resten af miniudbudsmateriale, der er fastlagt på forhånd i rammeaftalen
- Tildeling skal kunne gennemføres på **3** dage
- Miniudbud Mængdekøb sker efter tildelingskriteriet "*Laveste pris*"

Kundens anvendelse

Løsningskøb (hhv. med/uden resultatansvar)

- Anvendes hvor Kunden har behov for at anskaffe/etablere en ny it-løsning eller udvide en eksisterende løsning
- Kunden angiver, hvilken vægtning der ønskes – Kvalitet SKAL vægte højere end pris dog max i forholdet 70%/30%
 - Udfaldsrummet: Kvalitet: 51%-70% og Pris: 49%-30%
- Kvalitetsevaluering:
 - Her fastsættes delkriterier, som har objektiv betydning for Kunden og dens anskaffelse. Udgangspunktet er som på den *nuværende* aftale
- Prisevaluering:
 - Preisevalueringen er på baggrund af den samlede anskaffelsessum
 - Derudover indgår en beregning af omkostningerne for strømforbruget for den tilbudte løsning
 - Der arbejdes på inddragelse af skifteomkostninger, samt hvilke omkostningselementer der skal inddrages

Kundens anvendelse

Skærpede krav

- Ved miniudbud kan kunden benytte sig af skærpede krav
- Listen over skærpede krav vil være udtømmende i udbudsmaterialet ved offentliggørelse
- De skærpede krav er følgende:
 - Tekniske krav
 - Generelle krav, fx til software, Levering, bæredygtighedselementer mm.
 - Brugt udstyr (vender tilbage hertil)



Bilag I Sortimentsopdatering

- Der er ikke mulighed for lave substitution og produkttilgang i sortimentet af "Software", "Service- og supportaftaler" og "Timebaserede ydelser"
- Der er kun mulighed lave for substitution og produkttilgang i sortimentet af "Hardware"
- Produktudviklingen går meget hurtigt på nogle dele af hardwaresortimentet
- Der er udarbejdet en tabel over markeds cyklussen samt behovet for sortimentsudvidelse på hardware
- Der er lagt op til yderligere inputs hertil i teknisk dialog

Løsdel	'Markeds cyklus' / 'Tekniske levetid'	Potentielt behov for sortimentsudvidelse
Barebone enheder for server	18-24 md.	200 – 300 %
Barebone enheder for storage	18-24 md.	200 – 300 %
Racks m/u. elektroniske låsesystemer	10 år	0 – 100 %
Chassiser/Enclosures	8 år	0 – 100 %
CPU'er	18 mdr.	200 – 300 %
GPU'er	18 mdr.	200 – 300 %
RAM	18 mdr.	200 – 300 %
Diske	1 md.	700 – 800 %
Kabling	5 år	0 – 100 %
Strømforsyninger	18 mdr.	200 – 300 %
Adapters	36 mdr.	100 – 200 %
Netværksswitche og SFP-modeller	6 år	0 – 100 %
UPS	6 år	0 – 100 %

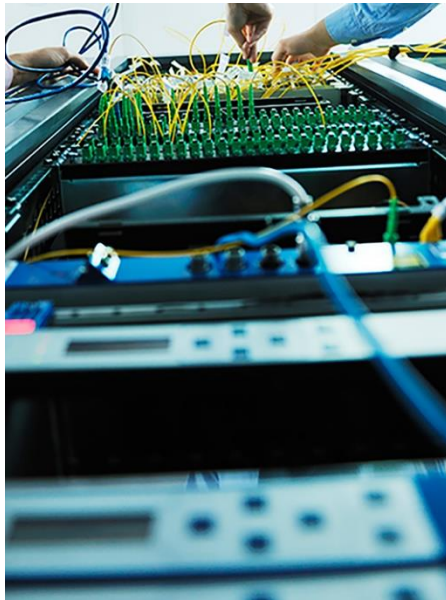
50.07 & 02.07 Kommunikationsprodukter og -løsninger

Juridisk udbudsdesign

15. marts 2023

Fra én til to aftaler

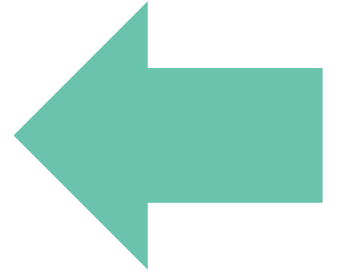
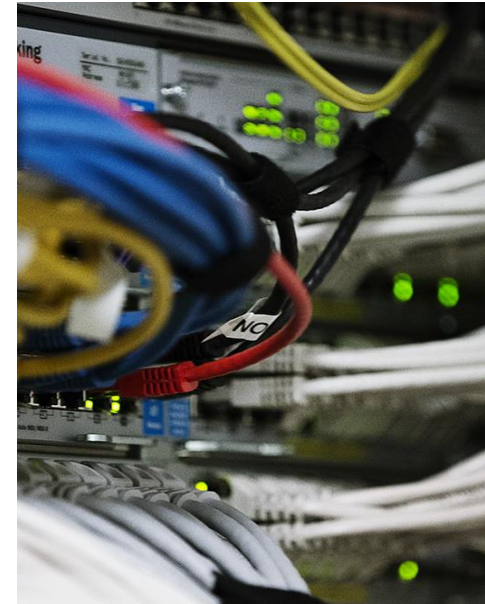
50.07 (2019)



50.07 (2023) RA



02.07 (2023) DIS



50.07 (2019)

- indkøb af et sortiment af **kommunikations-produkter og – løsninger** indenfor Unified communications- og telefoniprodukter, netværksprodukter, it-sikkerhedsprodukter samt tilbehør og tilknyttede ydelser.

50.07 (2023)

- Indkøb af **standardiserede og katalogegnede kommunikationsprodukter**, fx netværksswitche, routere, headsets, kameraer, skærme og telefoner

02.07 (2023)

- Indkøb af et præcis specificeret behov/standardindkøb og
- Indkøb af et specialiseret og større komplekse kommunikationsløsninger

50.07 RA og 02.07 DIS tilsammen – dækker behov bedre og flytter indkøb til SKI

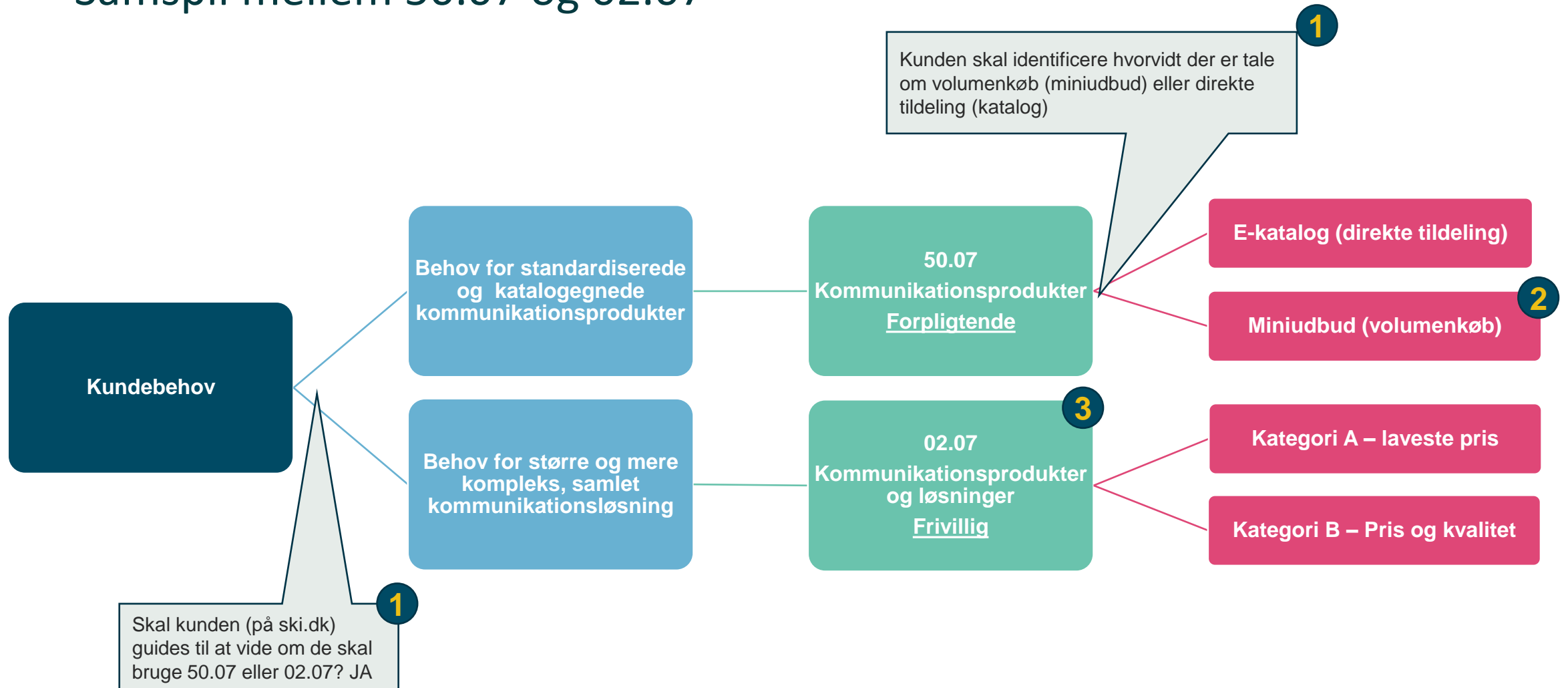
50.07 RA Kommunikationsprodukter

- ✓ Et standardiseret sortiment
- ✓ Fast sortiment /kravspecifikation
- ✓ Færdigt kontraktmateriale
- ✓ Indkøbe relevant sortiment hurtigt og nemt via direkte tildeling eller Miniudbud (volumenkøb)
- ✓ Lave transaktionsomkostninger
- ✓ Genkendelighed
- ✓ Incitament for gode priser
- ✓ Værktøjsunderstøttelse baseret på DIMS

DIS 02.07 Kommunikationsprodukter og løsning

- ✓ Større og mere komplekse, samlede kommunikationsløsninger
- ✓ Hvor 50.07 RA ikke dækker
- ✓ I stedet for EU-udbud
- ✓ I stedet for 02.06 "misbrug"
- ✓ Nye teknologier
- ✓ Sikker – og mulighed for mere/nyt fra markedet
- ✓ Værktøjsunderstøttelse baseret på DIMS
- ✓ Færdigt kontraktmateriale

Samspil mellem 50.07 og 02.07



DIMS-udvikling til kommende 02.07 og 50.07

Der skal udvikles følgende:

- 1 En "spørgeramme"**, som guider kunden til den rigtige indkøbsform (DIS eller RA, samt hvilken type RA).

Denne vil ligge før og under den egentlige brug af enten RA eller DIS.

- 2 Systemunderstøttelse af miniudbud** (volumenkøb) på rammeaftalen

Værktøjet skal kunne "spejle" kundens behovsopgørelse (som skal kunne "hentes ud af kataloget"),

Miniudbud på eksisterende RA er ikke understøttet i DIMS eller andre steder i dag, men vil til gengæld kunne anvendes på andre kommende rammeaftaler.

- 3 Systemunderstøttelse af indkøb i DIS** (løsningskøb) er langt hen ad vejen udviklet, men konkret mikrokomponent skal tilpasses 02.07

Eksisterende funktionalitet i DIMS anvendes til at understøtte kundens valg af kvalitetskriterier, udarbejdelse af tilbudsliste og dokumentation af den kvalitative evaluering. Forventningen er, at 02.07 vil kunne genbruge funktionalitet i eksisterende komponent fra 02.70.

Der vil dog være behov for konkrete tilpasninger/udvikling af kravspecifikation, tilbudsliste og evalueringslogik (som altid kræves ved opsætning af ny mikrokomponent)



Sortiment

Ydelsesområder

1. Netværksprodukter og -løsninger
2. Overvågningsprodukter og -løsninger
3. It-sikkerhedsprodukter og -løsninger
4. Unified Com produkter og -løsninger
5. Kontaktcenterløsninger
6. Internet of Things (IoT)

Tværgående ydelser

- Konsulentytelser (Kategori 2)
- Service og support
- Licenser
- Sikkerhed
- Cloudbaserede ydelser

Ydelsesområde	Netværksprodukter og -løsninger	Overvågningsprodukter og -løsninger	It sikkerhedsprodukter og -løsninger	Unified Communications produkter og -løsninger	Kontaktcenterløsninger	Internet og Things (IoT)
Ydelser	Switche	Videoovervågning	DDOS (Distributed Denial og Service)	On-premise UC/PBX og Device management	On-premise kontaktcenter-funktionalitet	X
	Routerne	Skalsikring	Endpoint Protection	IP telefoner og ATA bokse	Omstillingsløsninger	X
	WiFi	Adgangskontrol	Firewalls	Mobiltelefoner		X
	Management af netværksudstyr	Alarmsystemer	Load Balancing, SIEM	Videokonference-produkter		X
	Brugervaliderings-produkter	Bodykamera?	Management til It sikkerhedsprodukter	Headsets		
	Tilbehør	Tilbehør	IDPS (Intrusion detection and Prevention System)	DECT		
				Tilbehør		
Tværgående ydelser	Konsulentytelser					
	Service og Support					
	Licenser					
	Sikkerhed					
	Cloudbaseret ydelser (UC/PBX, Videokonferencefunktionalitet, Mobile Device Management, Kontaktcenter)					

Kategorier

02.07 Kommunikationsprodukter og -løsninger Dynamisk indkøbssystem		
	Kategori 1 – Simple løsning	Kategori 2 – Kompleks løsning
Formål:	Præcist specificeret indkøbsbehov/standardindkøb, hvor <u>kunden har defineret løsningen forud for indkøbet</u> , og alene ønsker tilbud på denne løsning fra leverandøren	Specialiserede og komplekse løsningsindkøb, hvor der er behov for at <u>leverandøren definerer løsningen ud fra kundens beskrevne behov</u> , og hvor der derned opstår behov for at evaluere på kvaliteten af de forskellige løsninger.
Sortiment:	Kommunikationsprodukter og – løsninger, tværgående ydelser (minus konsulenttydelser)	Kommunikationsprodukter og -løsninger, tværgående ydelser inkl. rådgivning/ konsulenttydelser
Udelukkelsesgrunde	Obligatoriske og frivillige udelukkelsesgrunde	
Egnedetskriterium for leverandørens optagelse	2 referencer: Kontraktværdi pr. reference: 2.000.000 DKK	2 referencer: Kontraktværdi pr. reference: 200.000 DKK
Kundens tildelingskriterium:	Omkostninger	Bedste forhold mellem pris og kvalitet

Baggrund for opdeling (trigger)



Kategori 1 – Simple løsning

- Kunden har et indkøbsbehov, hvor en meget stor del af de samlede indkøb vedrører volumenkøb, tilføjelse eller udskiftning af eksisterende udstyr.
- Kunderne har ikke et behov for at sammenligne og bedømme kvalitative forskelle mellem forskellige produkter og producenter.
- Kunden har selv kompetencerne til at kravspecifisere de respektive produkter og dernæst har ressourcerne til at opsætte, installere og konfigurere produkterne til en samlet løsning.
- Behov og ønske fra kunderne, at evaluere tilbud fra leverandørerne på pris alene, dels fordi det er muligt for kunderne at kravspecifisere deres behov, dels fordi en ren priskonkurrence er væsentligt hurtigere at gennemføre.



Kategori 2 – Kompleks løsning

- Kunden kan ikke klart og entydigt specificere sit indkøbsbehov.
- Kunden har et behov for at kunne vurdere forskellige produkter, ydelser og løsningsbeskrivelser op imod hinanden.
- Kunden har til disse typer af indkøb et behov for at kunne indkøbe kompetencer i form af rådgivning, teknisk konsulentbistand til at etablere løsningen eller bistand til at kunne bistå kunden i form af et beredskab
- Her er det hensigtsmæssigt og ofte nødvendigt, at kunden kan evaluere på såvel pris som kvalitative parametre.

Kvalitet

Kvalitetsparameter	
1. Løsningsbeskrivelse (obligatorisk)	<p>Det vægtes positivt, at:</p> <ul style="list-style-type: none">• tilbudsgivers løsningsforslag sandsynliggør, at flest mulige af kundens behov er dækket jf. kravspecifikation. I jo højere grad jo bedre.• at leverancens produkter kan fungere i Kundens eksisterende it-miljø uden tab af funktionalitet. I jo højere grad jo bedre.
2. Funktionalitet (obligatorisk)	<p>Det vægtes positivt, at:</p> <ul style="list-style-type: none">• flest mulige evalueringskrav til indre og ydre funktioner kan opfyldes.• flest mulige af Kundens use cases kan understøttes med den tilbudte funktionalitet.
3. Implementering	<p>Det vægtes positivt, at:</p> <ul style="list-style-type: none">• der indgår en præcis beskrivelse af implementeringsforløbet inkl. tidsplan, der sandsynliggør at løsningen implementeres og er klar til drift inden for fastsatte tid.• tilbudsgiver inddrager de for opgaveløsningen relevante kompetencer til Implementering af løsningen.• beskrivelsen af den anbefalede projektorganisation med ansvar, roller og beslutningsfora understøtter den mest hensigtsmæssige implementering.
4. Organisation, bemanning og samarbejde	<p>Det vægtes positivt, at:</p> <ul style="list-style-type: none">• de enkelte medarbejderes erfaring og kompetencer er relevante samt udnyttes og nyttiggøres i forbindelse med udførelsen af de forventede løbende opgaver for Kunden, samt at de tilbudte konsulenteres erfaringer og kompetencer komplementerer hinanden og sikrer en effektiv opgaveløsning på et passende niveau under hensyn til omfang og kompleksitet af kundens kommunikationsløsning og it-miljø.• håndtering af samarbejde er gennemtænkt og effektivt, og at der sikres et fleksibelt samarbejde i forbindelse med løsning af opgaven, samt at de metoder, Leverandøren anvender, sikrer en optimal løsning af kundens løbende opgaver for kundens kommunikationsløsning og it-miljø.• Kundens rolle i samarbejdsorganisationen og det forventede ressourceforbrug er beskrevet.

Kontakt



Arne Sahlberg

Kontrakt & Kundeansvarlig

asa@ski.dk

22 59 25 07

