



Adding value to business

Branchens perspektiv

Martin Holmgaard, ITB og DI Digital

KL's Dialogforum for it-leverandører og konsulenthuse 2. maj 2017

Hvem er vi i branchen ?

Konsulenthuse
(Projektsalg)

IT-leverandører
(Software as a
service)

Startups



Hvordan ser vi udviklingen ?



- Vi er glade for udviklingen, hvor det tidligere monopol er blevet åbnet op af KL og KOMBIT.
- Vi er glade for, at der er kommet nye konsulenthuse ind som spillere på markedet.
- Vi er glade for, at der er skabt bedre adgang til data.



- Vi er bekymret for, at markedet er ved at lukke sig om få store spillere.
- Vi er bekymret for, at det primært er KOMBIT, der har trukket nye leverandører til med projekter.
- Vi er bekymret for, at KL og KOMBIT ikke understøtter et marked, som drives af innovation og konkurrence.

Branchens budskaber

- For at sikre konkurrencen og et bredt leverandørfelt, bør der være fokus på følgende:

Sikre drivere for
alle typer
virksomheder

Eliminer
stopklodser for
konkurrence

Brug
leverandørerne
tidligt i
forbindelse med
service design og
empowerment

Sikre drivere for alle virksomhedstyper

Konsulenthuse

- Skab infrastrukturen
- Skab adgang til data
- Hjemtag domæneviden om området
- Udbyd projekter gennem KOMBIT, men sørg for inddragelse i kravspecifikationsfasen
- Ensret udbudsmateriale på tværs af projekter i KOMBIT og kommunerne

IT leverandører

- Overvej betydningen af infrastrukturen
- Skab adgang til data
- Udliciter domæneviden til leverandøren
- Køb standardprodukter, og inddrag leverandørerne i kravspecifikationsfasen.
- Ensret udbudsmateriale på tværs af projekter i KOMBIT og kommunerne

Startups

- Drop infrastrukturen
- Skab adgang til data
- Udliciter domæneviden
- Drop kravspecifikationen, indgå i samarbejder
- Tænk internationalt
- Slip kontraktstyringen og drop udbuddene

Eliminer stopklodser for konkurrence

- En klar strategi for KL og KOMBIT ift. leverandører
 - Fokuser på at vedligeholde monopolbrudsløsninger og genudbud.
 - Fokuser på væsentlige K98 projekter, som markedet ikke kan bære.
 - Fokuser på at standardisere, give adgang til data og gøre det nemt at være leverandør til kommunerne.
- Bring markedets investeringslyst i spil
 - Gør det sikkert at investere i det kommunale marked.
 - Gør det nemt for alle virksomhedstyper at indgå partnerskaber.
 - Gå fx sammen og lav projektkonkurrencer.
 - Brug udbud med forhandling til komplekse områder.
 - Gå i samarbejde med startup selskaber og udnyt agilitet og innovation.

Inddragelse via Service design og empowerment af borgere

- Flyt fokus på at få værdi af it-indkøb i stedet for kontraktstyringen.
- Service design og empowerment kan bruges til at opfylde målene i handlingsplanen.
- Brug leverandørernes erfaringer fra andre brancher til at understøtte arbejdet.

Service design

- Metode til at designe løsninger kommunikation med brugeren
- Service design handler om at starte før og slutte efter selve servicen (brugerrejse-koncept på nye flasker...)

Empowerment

- Metode til at øge brugerens lyst til at deltage i en given service.
- Metode til at gøre brugeren motiveret til selv at gøre meget af det, som virksomhederne tidligere gjorde.

Opsamling

- Fortsæt opbygningen af en fællesoffentlig arkitektur.
 - Sæt en underligger for, hvornår den skal bruges.
- Få en klar strategi for, hvordan markedet skal fungere
 - Brug KOMBIT på de centrale områder, som markedet ikke selv kan løfte.
 - Understøt markedet til en sund konkurrence for alle virksomhedstyper.
- Samarbejd med leverandørerne og inddrag dem i udvikling af servicedesign og empowerment.
- Inviter leverandører til at investere i fremtidens it-løsninger.