

Bilag til SSA-K – Kjøpsavtalen –2018

Innhold:

Bilag 1: Kundens kravspesifikasjon	2
Bilag 2: Leverandørens beskrivelse av leveransen.....	11
Bilag 3: Kundens tekniske plattform	46
Bilag 4: Leveringstidspunkt og andre frister.....	49
Bilag 5: Godkjenningssprøve	50
Bilag 6: Administrative bestemmelser.....	51
Bilag 7: Samlet pris og prisbestemmelser.....	52
Bilag 8: Endringer i den generelle avtaleteksten.....	53
Bilag 9: Endringer av leveransen etter avtaleinngåelsen	54
Bilag 10: Lisensbetingelser for standardprogramvare og fri programvare	55
Vedlegg til Bilag 2: Eksempel på halvårsrapport.....	179

Bilag 1: Kundens kravspesifikasjon

1. Om avtalen

Når det gjelder det overordnede formål og omfang med avtalen, vises det til SSA-R bilag 1 punkt 1.1, hvor dette er beskrevet nærmere.

2. Krav til ytelsene

2.1 Forklaring til kravtabell

Kravtabellen har kolonner som beskrevet og forklart nedenfor.

Kundens krav	Kundens beskrivelse av kravet.
Kategori (M/E)	M i denne kolonnen betyr at kravet er et <i>minimumskrav</i> som må oppfylles av tilbudt løsning. M-krav <i>uten</i> krav til Leverandørens utdypning vil vurderes binært (ja/nei). M-krav <i>med</i> krav til Leverandørens utdypning vil også vurderes binært (ja/nei), og utdypningen vil dokumentere om kravet er oppfylt eller ikke. Manglende oppfyllelse av M-krav vil føre til avvisning. E i denne kolonnen betyr at kravet er et <i>evalueringskrav</i>, dvs. at besvarelsen av kravet vil inngå i evalueringen av tilbudet i henhold til tildelingskriteriene, jf. konkurransegrunnlaget punkt 4.1. E-kravene er formulert med at tilbudt løsning «bør» oppfylle kravet. Bruken av ordet «bør» skal ikke tolkes som at kravet er lite viktig for Kunden å få oppfylt. Årsaken til at det brukes «bør» er at kravet ikke skal kunne misforstås som et minimumskrav. Bruken av «bør» i kravformuleringen er kun relevant i anskaffelsesprosessen. Det betyr at etter kontraktsinngåelse skal alle E-krav som er besvart som oppfylt regnes som å inngå i kontraktsfestet leveranse, uavhengig av bruken av «bør» i kravformuleringen.
Svarkode	Leverandøren skal i bilag 2 fylle ut én av svarkodene J eller N i denne kolonnen. Svarkodene har følgende betydning: • J = Ja – betyr at Leverandøren leverer denne tjenesten eller aksepterer kravet. Dette svaret forplikter Leverandøren til å levere tjenesten, eller å akseptere kravet, som en del av leveransen og med de priser som er oppgitt i vedlegg 1 til SSA-R, bilag 5, prisskjema, med mindre det i kravformuleringen er spesifisert at tjenesten kan tilleggsfaktureres • N = Nei – betyr at tjenesten eller kravet ikke tilbys Manglende svarkode fra Leverandøren i denne kolonnen vil bli tolket som «Nei», og vil utgjøre et avvik som kan medføre

	avvisning.
Dokumentasjonskrav	Leverandøren skal i bilag 2 fylle ut denne kolonnen for de krav hvor det i kolonnen er beskrevet et dokumentasjonskrav. Det kan eventuelt utarbeides et vedlegg til bilag 2 hvor utdypning/ besvarelse av krav tas inn. I så fall skal det i denne kolonnen legges inn en <u>tydelig henvisning</u> til hvor i vedlegget utdypning/besvarelse av krav finnes.

2.2 Kravspesifikasjon

Med mindre annet er spesifisert, skal rådgivning i tilknytning til kravene under være inkludert i leveransen og skal ikke tilleggsfaktureres.

Kravspesifikasjonen er gjeldende for både on-premise lisenser og lisenser knyttet til skytjenester, med mindre annet er spesifisert.

Krav nr.	Kundens krav	Kategori (M/E)	Svar kode (J/N)	Dokumentasjons krav
Overordnede krav				
1.	Partnerstatus: Leverandør må ha partnerstatus som LSP. Leverandør og/eller underleverandør må ha partnerstatus som CSP. Leverandøren må ha rettighet til å kunne formidle lisenser, skytjenester, vedlikeholdsavtaler for hele produkt- og avtaleporteføljen fra Microsoft, enten gjennom egen sertifisering eller ved bruk av underleverandør. Leverandøren skal videreføre dagens produktportefølje, Jf. SSA-K, bilag 3. Leverandøren skal bistå med å sikre Kunden optimale vilkår og priser fra Microsoft, herunder bistå Kunden med forarbeid til, og forhandlinger med Microsoft. I dette arbeidet kan Kunden velge å ha med en uavhengig tredjepart.	M		Bevis på partnerstatus hos Microsoft for Leverandør og/ eller underleverandør.
2.	Lisens- , tjeneste- og avtaleportefølje: Kunden er en stor organisasjon hvor hyppige endringer påvirker behovene i lisens- , tjeneste- og avtaleporteføljen. Kunden ønsker en mest mulig effektiv lisens, tjeneste- og avtaleportefølje. Forvaltningen av en slik portefølje vil kunne kreve daglige	M		

	endringer og oppdateringer. Leverandøren skal gi råd om hvilke avtaler, produkter, tjenester og lisenser som best dekker Kundens behov. Det skal gis uhildet rådgivning i tråd med god forretningsskikk. Rådgivningen skal knytte seg til lisenstekniske, funksjonelle og kostnadsmessige forhold, og om lisenser bør avvikles, byttes eller oppgraderes. Leverandøren skal også bistå med rådgivning og kompetanseheving internt hos Kunden på områdene som er knyttet til forståelse av lisensvilkår og optimal utnytting av lisensene/avtaler.			
3.	Administrasjon av on-premise lisenser: Leverandøren skal bistå kunden med å tildele, aktivere og distribuere lisensnøkler fra Microsoft. Leverandøren skal også gi hjelp til og opplæring i innlogging, bruk og navigering i Microsoft sine portaler. Leverandøren skal i samråd med Kunden overføre eller omfordele eventuelle ubrukte lisenser.	M		
4.	Kontaktpunkter: Det skal tilbys ett hovedkontaktpunkt hos Leverandøren for Oslo kommune. Det skal også tilbys en reserve i hovedkontaktens fravær. I tillegg skal det tilbys en ressurs som skal være kontaktpunkt for Utdanningsetaten (UDE). Alle kontaktpersoner skal holdes oppdatert og orientert om Kundens rutiner og pågående prosesser. Ved eventuell planlagt utskiftning av kontaktpunkter skal Kunden informeres skriftlig minimum 30 dager før utskiftning.	M		Leverandøren skal oppgi navn på kontakter, Jf. punkt 2.3 om «Kompetanse for kontaktpunkter» nedenfor.
Krav til tjenesten				
5.	Løpende lisensregnskap: Kravet gjelder ikke for campusavtalene. Leverandøren skal føre et løpende lisensregnskap. Regnskapet skal inneholde: - Eierskap - Forbruk (beholdning) - Endring - Under- og overlisensiering	M		

	- Bruksmønster Lisensregnskapet skal minimum inneholde oversikter fordelt på måneder, av servere i ulike clustere, applikasjoner på klienter, tilganger på brukernivå og bruksmønster. Oversikten skal vise fordelingen på ulike avdelinger/virksomheter/bydeler der hvor Kunden har slik organisatorisk oppdeling. Leverandøren skal ved behov bistå virksomhetene i Oslo kommune med rapportering av egen beholdning og forbruk. Ved avslutning av avtalen skal Leverandør overlevere lisensregnskap og kjøpshistorikk til ny Leverandør.			
6.	Nye pristilbud Alle nye pristilbud på kjøp/leie av lisenser, tjenester, support og vedlikehold til Kunden skal ha en gyldighet på minimum 30 dager. Dette innebærer at Leverandøren ikke kan endre tilbudte priser i denne perioden uten samtykke fra Kunden.	M		
Krav til rapportering og møter				
7.	Software Asset Management (SAM)-rapport: Kunden har behov for tydelig oversikt og kontroll på sin lisens- og avtaleportefølje. Leverandøren skal levere en månedlig SAM-rapport for å synliggjøre dette for Kunden. For Oslo kommune skal leverandøren månedlig tilgjengeliggjøre datagrunnlaget til lisensregnskapet og SAM-rapporten på en måte som gjør Kunden i stand til å se sammenhengen mellom rapporten og datagrunnlaget. For Utdanningsetaten skal en slik rapport utarbeides hvert halvår.	M		
8.	Innhold i Software Asset Management (SAM)- rapport: Kundens driftsleverandør vil trekke ut data som blir levert leverandøren. Eksempel på slike data finnes som vedlegg til SSA-K, bilag 1, vedlegg 1. Leverandøren forventes også hente inn data fra Microsoft og evt. andre relevante kilder. Dataene skal analyseres for å lage en SAM-rapport. SAM- rapporten bør inneholde:	E		Leverandøren bes beskrive hvordan de jobber med innsamling og sammensetning av data, samt hvordan de vil tilgjengeliggjøre datagrunnlag for Kunde. Leverandøren skal

	- Lisensregnskapet. - Anbefaling om videre optimalisering og effektivisering av porteføljen. - Råd om håndtering av avvik og fremtidige risikoområder. - Synliggjøre konsekvenser av endringer i Microsoft sine vilkår/etc. for kommunen og rådgi kommunen i denne forbindelse. - Avtaler og abonnementer som løper ut innen de tre neste mnd. Leverandøren bør gjøre endringer og forbedringer i rapporten for å dekke nye og endrede behov for rapportering hos Kunden.			legge ved eksempel på SAM- rapport. Ta nødvendige forutsetninger og avgrensninger for å vise frem hva rapporten kan inneholde.
9.	Møte med representanter i Oslo kommune: Leverandøren skal delta på møter med Kunden. For Oslo kommune ved UKE skal det gjennomføres et månedlig møte, og for Utdanningsetaten skal det gjennomføres et halvårlig møte. Møtet skal gjennomføres i Kundens lokaler. I møtet skal følgende gjennomgås: - Presentasjon av månedsrapporten/SAM-rapporten for Kunden - For at Kunden skal ha anledning til å informere og planlegge egen drift, er det behov for informasjon om nye versjoner av programvare og endringer i Microsofts sine vilkår for kommunen - Leverandøren skal også synliggjøre konsekvenser av endringer for kommunen og rådgi kommunen i denne forbindelse. Leverandøren skal føre et møtereferat med omforente aksjonspunkter fra hvert møte.	M		
10.	Halvårsrapport: Kunden har behov for kunnskap om markedet og utvikling av Microsoft sin portefølje. Leverandøren skal levere en halvårsrapport bidrar til å synliggjøre dette for Kunden.	M		
11.	Innhold i halvårsrapport: Halvårsrapporten bør inneholde: - Trendanalyser. - Markedsutvikling innenfor lisensområdet og skytjenesteområdet. - Refleksjoner rundt hvordan dette kan påvirke nåværende og fremtidig lisens- og tjenesteportefølje for kommunen.	E		Leverandøren skal legge ved eksempel på halvårsrapport.

Øvrige tjenester				
12.	Formell og uformell lisensrevisjon: Kunden har behov for rådgivningsbistand før, under og etter uformelle og formelle lisensrevisjoner med Microsoft. Dette vil kunne gjennomføres i samarbeid med Kunden og/eller Kundens driftsleverandør. Bistand fra Leverandør i uformelle lisensrevisjoner og i pre-fasen før en formell revisjon går innunder daglig rådgivning og skal ikke tilleggsfaktureres. Først når det er avklart at en formell revisjon skal igangsettes, avtales det eventuelt konsulentoppdrag. Bistanden kan da faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturerings.	E		Leverandøren skal kort beskrive sin metodikk for både formell og uformell lisensrevisjon. Beskrivelsen skal begrenses til ca. 1500 ord.
13.	Brukeradopsjon og endringsledelse: Brukeradopsjon og endringsledelse vil være en sentral del i utrulling av ny kontorstøttetjeneste til virksomhetene i Oslo kommune. Leverandøren skal derfor kunne tilby bistand i forbindelse med dette. Bistanden kan faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturerings. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.	M		
14.	Opplæring: Det kan være behov for opplæring for sluttbruker og administrasjonsbrukere i kontorstøttetjeneste. Leverandøren skal kunne tilby dette både som e-læring og som tradisjonelle heldags- og halvdags kursgjennomføringer. Opplæring av sluttbrukere må være på norsk, øvrig opplæring kan være på både norsk og engelsk Avtalt opplæring av Kundens ansatte skal utføres profesjonelt og med god faglig og pedagogisk standard. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for	M		Opplæring skal prises i prisskjema, SSA-R bilag 5. Prisene vil ikke bli vektlagt som en del av tildelingskriteriene i konkurransen.

	Kunden.			
15.	Administrasjon av lisenser knyttet til skytjenester: Leverandøren skal kunne tilby administrasjon av lisenser knyttet til skytjenester fra Microsoft. Administrasjonen bør inkludere: - Opprettelse av brukerprofiler og lisenser på Microsofts portaler. - Legge til og fjerne tilganger. - Sende ut invitasjons-epost med passord. - Overføre eventuelle ubrukte lisenser til nye brukere. Opplæring av representanter fra Kunden Bistanden kan faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturering. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.	M		
16.	Bistand til utrullingsstrategi: Leverandør skal kunne bistå Kunden med å lage en utrullingsstrategi for ny kontorstøttetjeneste. Bistanden kan faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturering. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.	M		
17.	Cloud Solution Provider (CSP): Kunden skal kunne benytte Leverandøren eller underleverandøren som Cloud Solution Provider (CSP) for deler av sitt behov. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.	M		Påslag eller rabatt på CSP-avtaler skal prises i prisskjema, SSA-R bilag 5. Prisene vil bli vektlagt som en del av tildelingskriteriene i konkurransen.

Med en valgfri opsjon menes en tjeneste som Leverandøren skal tilby der Kunden kan velge å avrope tjenesten over denne avtalen, eller å anskaffe tjenesten utenfor denne avtalen.

2.3 Kompetanse for kontaktpunkter

Kontaktpersonene bør ha bred kompetanse i form av relevant utdanning, erfaring og sertifiseringer som har betydning for denne avtalen. Der er en fordel om personene har høy kompetanse på Microsoftporteføljen.



Kontaktpersonen for Utdanningsetaten (UDE) bør også ha særlig kompetanse innen utdanningssektoren. Hovedkontakt for Oslo kommune og kontaktperson for Utdanningsetaten vil vektlegges høyere i evalueringen enn reserve.

Dersom kontaktpersonene byttes ut, skal de erstattes med tilvarende kompetanse. Tabellen under skal fylles ut med navn og kompetansebeskrivelse.

	Navn	Kompetansebeskrivelse Begrens besvarelsen til ca. 250 ord i hver kolonne i hver rad.
Hovedkontakt: Oslo kommune		
Kontakt: Utdanningsetaten		
Reserve:		

2.4 Kompetanse på øvrig personell tilgjengelig for utøvelse av kontrakten

Leverandøren skal beskrive den mest relevante kompetansen i virksomheten for øvrig personell som er tilgjengelig for utøvelse av denne kontrakten. Beskrivelsen skal angis for de ulike områdene som nevnt nedenfor. Med kompetanse menes blant annet erfaring, sertifiseringer og utdanning som har betydning for denne avtalen. Fremhev gjerne kunnskap innen Microsoft/Office 365, samt erfaring fra oppdrag for store og/eller komplekse kunder.

Det vil vurderes som positivt at Leverandøren har tilgang på solid kompetanse innen samtlige kompetanseområder.

Følgende kompetanseområder vektlegges høyere ved evalueringen av dette underkriteriet:

- Microsoft SAM-rådgivning for lisens og skytjenester
- Lisensrevisjon
- Forhandlinger med Microsoft
- Brukeradopsjon og endringsledelse

Kompetanseområde	Kompetansebeskrivelse Begrens besvarelsen til ca. 250 ord i hver kolonne i hver rad. Kompetansebeskrivelsen skal ikke besvares i vedlegg eller lenker.
Microsoft SAM-rådgivning for lisens og skytjenester	
Lisensrevisjon	
Forhandlinger med Microsoft	
Brukeradopsjon og endringsledelse	
Microsoft on-premise Arkitekturrådgivning	
Microsoft skytjenester:	

arkitektur-, integrasjons-, og migreringsrådgivning	
Plattformsikkerhet	
Informasjonssikkerhet	

Avtalens punkt 1.1 Avtalens omfang

Leveransen skal fungere sammen med Kundens eksisterende tekniske plattform, som er nærmere beskrevet i bilag 3.

Avtalens punkt 2.1.4 Dokumentasjon og opplæring

Når det gjelder bistand til opplæring, vises det til de krav som er oppstilt i kravspesifikasjon kravnummer. 3 , samt til Kundens opsjon beskrevet i kravnummer. 14.



Bilag 2: Leverandørens beskrivelse av leveransen

Leverandøren skal, basert på bilag 1 (Kundens kravspesifikasjon), beskrive sin leveranse/løsning her.

Leverandøren bør være oppmerksom på at avvik, forbehold og andre endringer i bilag 2 til Kundens krav i bilag 1 ved tilbudsinnlevering kan medføre at tilbudet blir avvist av Kunden.

1. Leverandørens besvarelse av kravspesifikasjon

Krav nr.	Kundens krav	Kategori (M/E)	Svarkode (J/N)	Dokumentasjonskrav
Overordnede krav				
1.	Partnerstatus: Leverandør må ha partnerstatus som LSP. Leverandør og/eller underleverandør må ha partnerstatus som CSP. Leverandøren må ha rettighet til å kunne formidle lisenser, skytjenester, vedlikeholdsavtaler for hele produkt- og avtaleporteføljen fra Microsoft, enten gjennom egen sertifisering eller ved bruk av underleverandør. Leverandøren skal videreføre dagens produktportefølje, Jf. SSA-K, bilag 3. Leverandøren skal bistå med å sikre Kunden optimale vilkår og priser fra Microsoft, herunder bistå Kunden med forarbeid til, og forhandlinger med Microsoft. I dette arbeidet kan Kunden velge å ha med en uavhengig tredjepart.	M	J	Ref. «09 SSA-K Bilag 2 Vedlegg 1 Utdypende beskrivelser Atea», pkt. 1.1
2.	Lisens-, tjeneste- og avtaleportefølje: Kunden er en stor organisasjon hvor hyppige endringer påvirker behovene i lisens-, tjeneste- og avtaleporteføljen. Kunden ønsker en mest mulig effektiv lisens, tjeneste- og avtaleportefølje. Forvaltningen av en slik portefølje vil kunne kreve daglige endringer og oppdateringer. Leverandøren skal gi råd om hvilke avtaler, produkter, tjenester og lisenser som best dekker Kundens behov. Det skal gis uhildet rådgivning i tråd med god forretningsskikk. Rådgivningen skal knytte seg til lisenstekniske, funksjonelle og kostnadmessige forhold, og om lisenser bør avvikles, byttes eller oppgraderes.	M	J	

	Leverandøren skal også bistå med rådgivning og kompetanseheving internt hos Kunden på områdene som er knyttet til forståelse av lisensvilkår og optimal utnytting av lisensene/avtaler.			
3.	Administrasjon av on-premise lisenser: Leverandøren skal bistå kunden med å tildele, aktivere og distribuere lisensnøkler fra Microsoft. Leverandøren skal også gi hjelp til og opplæring i innlogging, bruk og navigering i Microsoft sine portaler. Leverandøren skal i samråd med Kunden overføre eller omfordele eventuelle ubrukte lisenser.	M	J	
4.	Kontaktpunkter: Det skal tilbys ett hovedkontaktpunkt hos Leverandøren for Oslo kommune. Det skal også tilbys en reserve i hovedkontaktens fravær. I tillegg skal det tilbys en ressurs som skal være kontaktpunkt for Utdanningsetaten (UDE). Alle kontaktpersoner skal holdes oppdatert og orientert om Kundens rutiner og pågående prosesser. Ved eventuell planlagt utskiftning av kontaktpunkter skal Kunden informeres skriftlig minimum 30 dager før utskiftning.	M	J	Hovedkontakt: Jo Øverås Kontakt UDE: Cecilie Skjerve Reserve: Atle Thoresen

Krav til tjenesten

5.	Løpende lisensregnskap: Kravet gjelder ikke for campusavtalene. Leverandøren skal føre et løpende lisensregnskap. Regnskapet skal inneholde: - Eierskap - Forbruk (beholdning) - Endring - Under- og overlisensiering - Bruksmønster Lisensregnskapet skal minimum inneholde oversikter fordelt på måneder, av servere i ulike clustere, applikasjoner på klienter, tilganger på brukernivå og bruksmønster. Oversikten skal vise fordelingen på ulike avdelinger/virksomheter/bydeler der hvor Kunden har slik organisatorisk oppdeling. Leverandøren skal ved behov bistå virksomhetene i Oslo kommune med rapportering av egen beholdning og forbruk. Ved avslutning av avtalen skal Leverandør overlevere lisensregnskap og kjøpshistorikk til ny Leverandør.	M	J	
----	--	---	---	--

6.	Nye pristilbud Alle nye pristilbud på kjøp/leie av lisenser, tjenester, support og vedlikehold til Kunden skal ha en gyldighet på minimum 30 dager. Dette innebærer at Leverandøren ikke kan endre tilbudte priser i denne perioden uten samtykke fra Kunden.	M	J	
Krav til rapportering og møter				
7.	Software Asset Management (SAM)- rapport: Kunden har behov for tydelig oversikt og kontroll på sin lisens- og avtaleportefølje. Leverandøren skal levere en månedlig SAM-rapport for å synliggjøre dette for Kunden. For Oslo kommune skal leverandøren månedlig tilgjengeliggjøre datagrunnlaget til lisensregnskapet og SAM-rapporten på en måte som gjør Kunden i stand til å se sammenhengen mellom rapporten og datagrunnlaget. For Utdanningsetaten skal en slik rapport utarbeides hvert halvår.	M	J	
8.	Innhold i Software Asset Management (SAM)- rapport: Kundens driftsleverandør vil trekke ut data som blir levert leverandøren. Eksempel på slike data finnes som vedlegg til SSA-K, bilag 1, vedlegg 1. Leverandøren forventes også hente inn data fra Microsoft og evt. andre relevante kilder. Dataene skal analyseres for å lage en SAM-rapport. SAM- rapporten bør inneholde: - Lisensregnskapet. - Anbefaling om videre optimalisering og effektivisering av porteføljen. - Råd om håndtering av avvik og fremtidige risikoområder. - Synliggjøre konsekvenser av endringer i Microsoft sine vilkår/etc. for kommunen og rådgi kommunen i denne forbindelse. - Avtaler og abonnementer som løper ut innen de tre neste mnd. Leverandøren bør gjøre endringer og forbedringer i rapporten for å dekke nye og endrede behov for rapportering hos Kunden.	E	J	Ref. "09 SSA-K Bilag 2 vedlegg 2 Eksempel SAM-månedsrappo
9.	Møte med representanter i Oslo kommune: Leverandøren skal delta på møter med Kunden. For Oslo kommune ved UKE skal det gjennomføres et månedlig møte, og for Utdanningsetaten skal det gjennomføres et halvårlig møte.	M	J	

	Møtet skal gjennomføres i Kundens lokaler. I møtet skal følgende gjennomgås: - Presentasjon av månedsrapporten/SAM-rapporten for Kunden - For at Kunden skal ha anledning til å informere og planlegge egen drift, er det behov for informasjon om nye versjoner av programvare og endringer i Microsofts sine vilkår for kommunen - Leverandøren skal også synliggjøre konsekvenser av endringer for kommunen og rådgj kommunen i denne forbindelse. Leverandøren skal føre et møtetreferat med omforente aksjonspunkter fra hvert møte.			
10	Halvårsrapport: Kunden har behov for kunnskap om markedet og utvikling av Microsoft sin portefølje. Leverandøren skal levere en halvårsrapport bidrar til å synliggjøre dette for Kunden.	M	J	
11	Innhold i halvårsrapport: Halvårsrapporten bør inneholde: - Trendanalyser. - Markedsutvikling innenfor lisensområdet og skytjenesteområdet. - Refleksjoner rundt hvordan dette kan påvirke nåværende og fremtidig lisens- og tjenesteportefølje for kommunen.	E	J	Ref. «09 SSA-K Bilag 2 vedlegg 3 Halvårsrapport Atea»
Øvrige tjenester				
12	Formell og uformell lisensrevisjon: Kunden har behov for rådgivningsbistand før, under og etter uformelle og formelle lisensrevisjoner med Microsoft. Dette vil kunne gjennomføres i samarbeid med Kunden og/eller Kundens driftsleverandør. Bistand fra Leverandør i uformelle lisensrevisjoner og i pre-fasen før en formell revisjon går innunder daglig rådgivning og skal ikke tilleggs faktureres. Først når det er avklart at en formell revisjon skal igangsettes, avtales det eventuelt konsulentoppdrag. Bistanden kan da faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturering.	E	J	Ref. «09 SSA-K Bilag 2 Vedlegg 1 Utdypende beskrivelser Atea», pkt. 3.1
13	Brukeradopsjon og endringsledelse: Brukeradopsjon og endringsledelse vil være en sentral del i utrulling av ny kontorstøttetjeneste til	M	J	



	virksomhetene i Oslo kommune. Leverandøren skal derfor kunne tilby bistand i forbindelse med dette. Bistanden kan faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturering. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.			
14	Opplæring: Det kan være behov for opplæring for sluttbruker og administrasjonsbrukere i kontorstøttetjeneste. Leverandøren skal kunne tilby dette både som e-læring og som tradisjonelle heldags- og halvdags kursgjennomføringer. Opplæring av sluttbrukere må være på norsk, øvrig opplæring kan være på både norsk og engelsk Avtalt opplæring av Kundens ansatte skal utføres profesjonelt og med god faglig og pedagogisk standard. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.	M	J	Opplæring skal prises i prisskjema, SSA-R bilag 5. Prisene vil ikke bli vektlagt som en del av tildelingskriteriene i konkurransen.
15	Administrasjon av lisenser knyttet til skytjenester: Leverandøren skal kunne tilby administrasjon av lisenser knyttet til skytjenetser fra Microsoft. Administrasjonen bør inkludere: - Opprettelse av brukerprofiler og lisenser på Microsofts portaler. - Legge til og fjerne tilganger. - Sendte ut invitasjons-epost med passord. - Overføre eventuelle ubrukte lisenser til nye brukere. Opplæring av representanter fra Kunden Bistanden kan faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturering. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.	M	J	
16	Bistand til utrullingsstrategi: Leverandør skal kunne bistå Kunden med å lage en utrullingsstrategi for ny kontorstøttetjeneste. Bistanden kan faktureres pr./time som oppgitt i prisskjema basert på hvilken konsulentnivå som tilbys, som en tilleggsfakturering. Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.	M	J	
17	Cloud Solution Provider (CSP): Kunden skal kunne benytte Leverandøren eller	M	J	Påslag eller rabatt på CSP-avtaler skal

underleverandøren som Cloud Solution Provider (CSP) for deler av sitt behov.			prises i prisskjema, SSA-R bilag 5.
Denne tjenesten vil være en valgfri opsjon for Kunden.			Prisene vil bli vektlagt som en del av tildelingskriteriene i konkurransen.

	Navn	Kompetansebeskrivelse Begrens besvarelsen til ca. 250 ord i hver kolonne i hver rad.
Hovedkontakt: Oslo kommune	Jo Øverås	Jo er en av Norges fremste Microsoftrådgivere på storkunder i offentlig og privat sektor. Han har over 22 års erfaring med Microsofts produktportefølje, er spesialist på lisensiering av Microsoft LSP og sertifisert som Microsoft Partner Commercial Executives (PC-E). Jo bruker innsikten dette gir til å utarbeide avtaler og/eller lage vedlegg til avtaler på vegne av Microsoft for økt kunde verdi. PC-E gir også innsikt i NDA-informasjon fra Microsoft som gir Jo mulighet for å skreddersy løsningene for kundene på en bedre og fremtidsrettet måte. Jo har ført forhandlinger mot programvareprodusenter (primært Microsoft) på vegne av kunder som Forsvaret, Color Line, Thon Gruppen, Cermaq ASA, Equinor, Statens Vegvesen, Hydro og Coop. Kundene gir Jo topp score for sin forhandlingskompetanse. Jo har lang erfaring med SAM og bistand til kunder i forbindelse med revisjoner og optimalisering, f.eks. fra Statens vegvesen og Forsvaret. Han har også spesialkompetanse i å hjelpe kunder med prisstrategier på nye avtaler/prosjekter rundt software-forbruk for å sikre kontroll og kostnadsreduksjon. Jo har en rekke sertifiseringer hvor de mest relevante er: • Microsoft P-CE • Microsoft - 070-705 Designing and Providing Microsoft Licensing Solutions to Large Organizations • Microsoft – MCP Software Asset Management • APM2 (Ateas Prosjektledelsesmetodeverk versjon 2, basert på PRINCE2) Jo er spesialist på lisensforvaltning herunder forhandlingsstøtte, pakketering, optimaliseringsforslag, endringshåndtering, kompetanseoverføring, prisstrategi og avtaleformer på Microsoft, Citrix, VMware og IBM. Til daglig vil han ha ansvaret for Oslo kommune med fokus på kunderådgivning, lisensforvaltning og forhandlinger. Tilbakemeldinger fra kunder forteller at Jo er strukturert, troverdig, pliktoppfyllende, positiv og engasjert samt en svært god relasjonsbygger i forhandlingssituasjoner.

Kontakt: Utdanningsetaten	Cecilie Skjerve	Cecilie har over 17 års erfaring som lisensrådgiver mot både private og offentlige kunder, bl.a. Forsvaret, Hydro, Coop, OBOS og NAV. Hun har utført forhandlingsstøtte på optimalisering av lisensbruk for all software for Forsvaret, Rema og NAV. Hun har gjennomført flere forhandlinger på vegne av kunder ved fornyelser og nye avtaler. Cecilie har meget god kompetanse på Microsoft-porteføljen og har hatt ansvaret for Campus-avtalene og Academic MPSA for blant andre Forsvarets skoler/FFI. Hennes oppgaver er å bistå kunden ved lisensbehov og forvaltning av inngåtte avtaler. Hun jobber som en proaktiv rådgiver rundt Microsofts skytjenester som Office365, Enterprise Mobility & Security, Windows 10 og Microsoft Azure. Cecilie bistår også i SAM-reviews og har oppnådd store kostnadsreduksjoner for kundene etter gjennomgang av script utført i review-prosessen. Cecilie er en god diskusjonspartner rundt Microsofts produkter og ny teknologi, særlig O365-porteføljen. Cecilie har en Bachelor i Management fra NMI/BI, samt IT-kandidat fra Den Polytekniske Høgskolen. Hun har i tillegg en rekke sertifiseringer og kurs hvor de mest relevante er: • Microsoft ○ 070-705 Designing and Providing Microsoft Licensing Solutions to Large Organizations ○ MCP Software Asset Management ○ Trainer - Level 100-300 training O365 E5 ○ Windows 10, Office 2016 og ny avtale form MPSA ○ Azure, O365, ny Server and Plattform avtale SCE ○ Trainer - O365 EA Quote-to-Order ○ External Trainer - Negotiating for Result ○ Solutionsales - Microsoft Framework/Microsoft products • Handelshøyskolen BI - Kontraktsledelse Cecilie har over 13 års erfaring med lisensrevisjoner og har oppnådd store kostnadsreduksjoner gjennom innsikt i verktøy og avtaler. Cecilie oppleves av kundene som en person med svært god forretningsforståelse og løsningsorientert, samt ser muligheter ut fra kundens behov og situasjon. Hun er serviceorientert og meget flink til å følge opp kunder og kollegaer

Reserve:	Atle Thoresen	Atle er utdannet Diplom Eksport Økonom med spesialisering i markedsføring fra London Southbank University og han har over 20 års erfaring som Product Manager og lisensrådgiver på Microsoft-porteføljen og annen relevant programvare. I tillegg til rådgivning, forvaltning og bistand i forhandlinger av lisensavtaler har han en spesialisering innenfor SPLA-lisensiering. Atle har bistått i forhandlinger mot programvareprodusenter, primært med Microsoft, på vegne av kunder som f.eks. Handelshøyskolen BI. Kundene gir Atle topp score for sin forhandlingskompetanse. Atle har bistått en rekke kunder med rådgivning og forhandlinger og har hatt ansvaret for f.eks. Handelshøyskolen BI de siste 4 årene. Atle jobber i samme avdeling som Jo og Cecilie, med et tett samarbeid på tvers av kunder, fagområdet Microsoft software, Software Asset Management, forhandlingsstøtte og rådgivning. Han har følgende relevante sertifiseringer: • Microsoft: MSS (Microsoft Sales Specialist) • Microsoft Certified Technology Specialist Volume Licensing Specialist, Small and Medium Organizations • Veeam: VMSP (Veeam Sales Professional) • Autodesk: Autodesk Bronze Reseller Certification • VMTSP/VMSP training and certificate • Adobe: Adobe Creative Suite 6 – Certified Sales Professional Kunder beskriver Atle som strukturert, disiplinert, ansvarsfull, effektiv, pliktoppfyllende, samvittighetsfull, lojal, systematisk, punktlig, pålitelig og utadvendt.
----------	---------------	--

Kompetanseområde	Kompetansebeskrivelse Begrens besvarelsen til ca. 250 ord i hver kolonne i hver rad. Kompetansebeskrivelsen skal ikke besvares i vedlegg eller lenker.
Microsoft SAM-rådgivning for lisens og skytjenester	Atea er TIER 1 SAM-partner hos Microsoft, og er sertifisert gjennom Microsoft SAM Managed Partner Program. Atea er eneste Microsoft-partner i Norden som har dette kvalitetsstempelet. Atea ble gjennom en lang revisjonsprosess av PwC godkjent for statusen, basert på at vi følger bransjestandard i henhold til ITIL og ISO. Atea er representert i 7 land, der 5 av disse har egne SAM team. Atea har totalt over 50 SAM-konsulenter og cirka 150 lisensrådgivere fordelt over 5 land. Det norske teamet består av 10 konsulenter med opp til 20 års erfaring, og disse har levert SAM-rådgivning med tilsvarende kompleksitet og utfordringer som hos Kunden til f.eks. Equinor, Skatteetaten, Norsk Hydro, Helse Nord og Trondheim kommune. I Latvia har vi et sentralt dedikert SAM team med 6 personer som innehar både

	rådgivende og teknisk kompetanse. Dette sentrale teamet leverer tjenester som understøtter de nordiske landene i arbeidet. Atea jobber på tvers av team og landegrenser når det er nødvendig for å få den rette kompetansen og kapasiteten. SAM-konsulentene våre har viktige sertifiseringer som Microsoft SAM Core, bransjesertifiseringen Certified SAM og ITIL foundation. Både SAM-konsulentene og lisensrådgiverene har sertifiseringer for både Onpremise og skylisensiering innenfor skole-, SMB- og storkundesegmentet i offentlig og privat sektor. Dette inkluderer sertifiseringer som «Designing and Providing Microsoft Licensing Solutions to Large Organizations» og «Microsoft Authorized Education Reseller». Disse sertifiseringene og den praktiske erfaringen vi innehar er viktige for å kunne yte best mulig rådgivning til kunder med komplekse og hybride IT-miljøer som er i transisjon mellom on-premise og sky, inkludert kunder med ekstern driftspartner.
Lisensrevisjon	Atea, som Nordens eneste TIER 1 SAM-partner hos Microsoft, følger bransjestandarden i henhold til ITIL og ISO, og har en gjennomprøvd metodikk på SAM-rådgivning og revisjonsstøtte. Lisensrevisjoner hører naturlig til under faget SAM. Der SAM gjerne oppfattes som løpende prosesser og inkluderer lifecycle management, er ofte lisensrevisjoner prosjekter som er avgrenset både i tid og omfang - dette gjelder både interne og eksterne revisjoner. Kundeteamet som bidrar i lisensrevisjonsstøtte hos Kunden består av de samme SAM-rådgiverene, og er i tillegg støttet av ytterligere kapasitet i Atea. Med opp til 20 års erfaring har konsulentene våre deltatt som rådgivere i et hundretalls revisjonsprosesser hos kunder i både privat og offentlig sektor, eksempelvis Adresseavisen, Q-Free og Helse Nord. SAM-konsulentene innehar relevante sertifiseringer som Microsoft SAM Core, bransjesertifiseringen Certified SAM, ITIL foundation, onprem og skylisensiering innenfor skole-, SMB- og storkundesegmentet, «Designing and Providing Microsoft Licensing Solutions to Large Organizations» og «Microsoft Authorized Education Reseller». SAM-konsulenter har erfaring med forskjellige typer revisjoner (uformelle/formelle) fra Microsoft, både gjennom SAM-engasjementene direkte fra produsenten og mer tradisjonelle revisjoner. Microsoft har de siste årene benyttet Baseline, SAM Value Plays og nå Cloud Enablement Program, i tillegg til de fullverdige revisjonene der eksterne revisorselskap engasjeres. Vi er godt kjent med de alle og har vært bidragsytere i flere forskjellige roller. Våre erfaringer viser at strategisk, taktisk og operativ rådgivning innen

	lisensrevisjoner ofte medfører et bedre sluttresultat for kunden innen avtalevilkår, kostnader og fleksibilitet. Atea vil være 100% på Kundens side og vil bistå med rådgivning i hvordan Kunden skal håndtere en revisjon, datafangst og gjennomgang av data, riktig tidsbruk/prioritering, prosjektgjennomføring samt fremforhandle det riktige sluttresultatet.
Forhandlinger med Microsoft	Atea har over 23 års erfaring i forhandlinger og forhandlingsstøtte mot Microsoft på vegne av kunder i både privat og offentlig sektor. Vi benytter oss av forhandlingskompetansen som vi har i ledelse, lisens og SAM-teamene. Flere av disse er tidligere Microsoftansatte som har jobbet med tunge forhandlinger med kunder for Microsoft og nå for Ateas sluttkunder. Atea har over 100 fagressurser som vi benytter oss av ved behov. Disse er bl.a. sertifisert i Negotiation for Result, Helping Clients Succeed, Microsoft Certified Professional og Certified SAM. Atea kjenner inngående til Microsofts rabattstrukturer og eskaleringsmuligheter, og hvor kompetansen benyttes i forhandlinger med god effekt. På grunnlag av denne kjennskapen har vi oppnådd meget gode resultater i å fremskaffe kundene høye rabatter, endrede betalings/brukervilkår (amendments) og implementasjonsstøtte. Noen eksempler med tunge forhandlinger mot Microsoft er Equinor, Forsvaret, Norsk Hydro, Statens vegvesen, Helse Midt Norge, Coop, Bertel O Steen og Bærum kommune. For å oppnå de absolutt beste avtalene sørger vi for at: 1. Vi har tidlig og god dialog rundt teknologi og fremtidige planer hos Kunden, før produsent er involvert. Dette for å kunne lage en god forhandlings-strategi og -plan basert på Kundens reelle behov • Kunden og vi har et omforent bilde av "need-to-have" vs "nice-to-have" på funksjonalitet, utrullingsplaner og teknologivalg. Et eksempel er strategiske valg når produsenter endrer lisensmetrics fra CPU til cores, lisens- og produkt- bundels" og produkt/rabatt-strukturer • Vi vil utarbeide en transparent kundestrategi for å få mest mulig ut av enhver forhandling med produsent, der vi bistår med forhandlingsstøtte overfor Kunden eller går i front mot produsenten.
Brukeradopsjon og endringsledelse	Vi og våre kunder ser viktigheten av å sette sluttbrukeren i sentrum og fokusere på gode brukeropplevelser spesielt ved teknologiske endringer. I kjernen av gode brukeropplevelser ligger god endringsledelse og brukeradopsjon. Atea har et faglig sterkt og voksende miljø der det i dag er 43 ressurser som

	jobber innenfor det vi kaller for Customer Success Management. Området innebærer arbeid med brukeradopsjon og endringsledelse innenfor den digitale arbeidsplassen med hovedvekt på kontorstøtteverktøyet Microsoft Office 365. Atea har 80 sertifiseringer på området der de mest relevante sertifiseringer er: • MS Service Adoption Specialist • Prosci - Endringsledelse • Organisasjonsatferd Som 1 av 6 i Norge på området har Atea en Microsoft MVP (Most Valuable Professional) med 6 års erfaring innenfor kommune-IKT. En Microsoft MVP (Most Valuable Professional) er definert som en person som ikke jobber for Microsoft, men har gitt enestående bidrag til samfunn som bruker Microsoft-teknologier. Med et bredt spekter av bakgrunn og erfaring fra digital samhandling, endringsledelse, organisasjonspsykologi, økonomi, IT-sikkerhet og IKT er vi gode til å støtte brukeradopsjon- og endringsprosesser hos våre kunder. Teamet har bred erfaring med brukeradopsjonsarbeid på alt fra små private kunder til store komplekse og offentlige kunder som kommuner. Et viktig hjelpemiddel for gode endrings- og adopsjonsprosesser er prosjektledelse. Atea benytter det internasjonalt anerkjente prosjektledelsesmetodeverket PRINCE2 (PROjects IN Controlled Environments) som blant annet har et fokus på "gevinstrealisering". Vi ser at god brukeradopsjon (og endringsledelse) ved innføring av ny teknologi kan understøtte Kundens gevinstrealisering i sektorene.
Microsoft on-premise Arkitekturrådgivning	Atea har gjennom mange år opparbeidet en betydelig kompetanse og erfaring på Microsoft sine løsninger, både levert on-premises og i skyen. Gjennom et langsiktig partnerskap har vi satset tungt på kompetanse slik at våre konsulenter er toppsertifisert innenfor Microsoft sine on-premises-løsninger, eksempelvis og ikke avgrenset til MCSE: Core Infrastructure, MCSE: Data Management and Analytics, og MCSE Productivity Solutions Expert. Ateas leveranser følger APM2 (Atea Prosjektmetodeverk) som bygger på PRINCE2 og er tilpasset teknologiprojekter og -leveranser. Konsulentene har gjennomført grunnleggende prosjektledelse og er godt drillet i metodeverket. Med det til grunn har vi levert mange prosjekter innen områdene og ikke avgrenset til AD, Exchange, SharePoint og SQL både til offentlig og privat sektor; eksempelvis Det Kongelige Hoff, Forsvaret, Forsvarets Forskningsinstitutt, Bærum kommune, Difi, Arcus, Finanstilsynet, Veidekke,

	Bertel O. Steen, Elkjøp, Norsk Scandia. Juli 2019 ble det signert en 3 års avtale mellom Microsoft og Atea med fokus på hvordan vi skal bistå det norske markedet i reisen til skyen, hvordan vi skal bistå med rask implementering, og dersom de trenger mer hjelp skal vi støtte med managed services tjenester. Atea Norge skal i løpet av 2020 ta 300-400 konsulenter gjennom et program for trening og opplæring/sertifisering i faktisk migreringskompetanse. Atea vil å møte fremtidens leveransemodeller og kundekrav med en oppdatert tjenestekatalog og økt adopsjon av DevOps/Infrastruktur som kode. I tillegg vil Atea bygge Nordens/Europas største senter for Managed Cloud Services.
Microsoft skytjenester: arkitektur-, integrasjons-, og migreringsrådgivning	Atea har gjennom mange år opparbeidet en betydelig kompetanse og erfaring på Microsoft sine løsninger, både levert on-premises og i skyen. Gjennom et langsiktig partnerskap har vi satset tung på kompetanse slik at våre konsulenter er toppsertifisert innenfor Microsoft sine tjenester og sky-løsninger, eksempelvis og ikke avgrenset til Microsoft 365 Certified: Enterprise Administrator Expert, MS-100: Microsoft 365 Identity and Services, MS-101: Microsoft 365 Mobility and Security, MD100 & MD101: Modern Desktop Administrator Associate, og MS700: Teams Administrator Associate. Våre leveranser følger APM2 (Atea Prosjektmetodeverk) som bygger på PRINCE2 og er tilpasset teknologiprojekter og -leveranser. Konsulentene har gjennomført grunnleggende prosjektledelse slik at de er godt drillet i metodeverket. Med det til grunn har vi levert mange prosjekter innen områdene og ikke avgrenset til Exchange Online, SharePoint Online, Teams, EM+S (Intune) og SCCM både til offentlig og privat sektor; eksempelvis Varner gruppen, DGI, Nordre Follo kommune, Norsk Gjenvinning, OBOS, ABG Sundal Collier og Nammo. Vi har migrert kundene fra en on-premises plattform til Microsoft sin tjeneste og sky-plattform. Juli 2019 ble det signert en 3 års avtale mellom Microsoft og Atea med fokus på hvordan vi skal bistå det norske markedet i reisen til skyen, hvordan vi skal bistå med rask implementering, og dersom de trenger mer hjelp skal vi støtte med managed services tjenester. Atea Norge skal i løpet av 2020 ta 300-400 konsulenter gjennom et program for trening og opplæring/sertifisering i faktisk migreringskompetanse. Atea vil å møte fremtidens leveransemodeller og kundekrav med en oppdatert tjenestekatalog og økt adopsjon av DevOps/Infrastruktur som kode. I tillegg vil Atea bygge Nordens/Europas største senter for Managed Cloud Services.



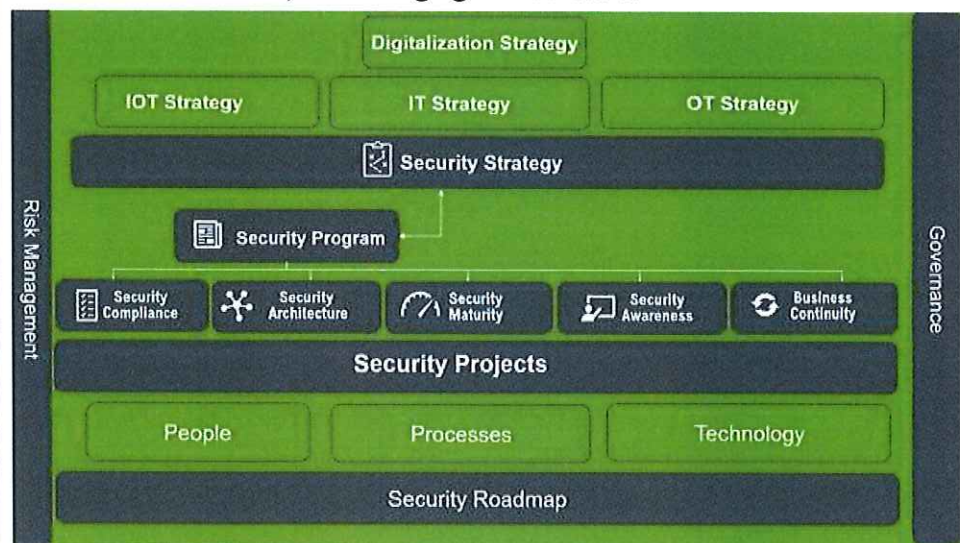
Platfformsikkerhet	Ateas spesialister på sikkerhetsarkitektur, design og implementering sikrer optimalt utbytte av IT-investeringene. Atea skal ikke bare sikre løsningene, men også sikre at de systemer man har kan sikkerhetskonfigureres iht kundens risikobilde og den enkelte produktleverandørens beste praksis. Atea har over 1000 sikkerhetssertifiseringer innen platfformsikkerhet både for on-premise-miljø og skytjenester og bred erfaring med platfformsikkerhet hos kommuner. Atea analyserer ofte den eksisterende IT-infrastrukturen og kartlegger status med hensyn til bl.a. kritiske tjenester, risiko og kostnader forbundet med IT. Forslag til forbedringer av sikkerhetsarkitektur og design av platfformen utarbeider vi ofte i tett samarbeid med kunden og kundens virksomhet. Målet er å skape en kostnadseffektiv og bærekraftig platfformtjeneste som bringer virksomheten videre og samtidig opprettholder riktig platfformsikkerhet. Vi har høyt kompetente konsulenter og løsningsrådgivere som bistår med rådgivning og integrasjonstjenester innen: • Platfformsikkerhet og design • Datasenter • Microsoft software og teknologi • Lagring, server, backup og arkivering • Nettverk og brannmur • Skytjenester som Azure, Amazon, Google og IBM Cloud • Samhandling • Klient • Internett og intranett Innenfor disse områdene bistår vi med å bygge opp, eller gjennomgå og revidere eksisterende miljø ut fra et erfaringsmessig praktisk perspektiv, Datatilsynets anbefalinger og veivisere samt NSMs anbefalinger til riktig sikkerhetsnivåer. Vi har praktisk erfaring innen kommunal sektor med design, bygging og drift av platfform med sonemodell, autentisering til riktig nivå, transport og sikring av dataflyt og sikkerhetsrådgivning spesielt på platfformer bygd på Microsoft.
Informasjonssikkerhet	Ateas rådgivere er sertifisert på ISO 27001/2, ISO 27005/31000, ISO 22301, ISO 62443, CISSP, CISM, CISA, TOGAF, ITIL, COBIT, CLOUD og prosjektledelse. Vi anvender SANS 20 punkter for Cyberforsvar, NSMs og Datatilsynets veiledninger, samt TIA-942 for datasenter. Atea har tett samarbeid med Gartner og benytter verktøy og rapporter som understøtter arbeidet og kan også kjøre Gartner IT-score modenhetsanalyser på vegne av kunden. Vi bruker metodikk som ROS- og GAP-analyser, situasjonsanalyser som f.eks SWOT,

helsesjekker, risikoanalyser, IT audits tilknyttet ulike standarder og rammeverk.

Basisen i informasjonssikkerhetsstyring er å ha kontroll på hva man har av informasjon: hva skal man beskytte, hvorfor og hvordan man skal beskytte dette. Vi bistår med rådgivning, prosjektgjennomføring og overlevering til virksomheten innen kontinuerlig forbedring av sikkerhet herunder etablering av sikkerhetsprogrammer.

Vi kan bistå Kunden på deler av arbeidet eller være med hele veien fra etablering til kontinuerlig forbedring. Dette innebærer bl.a.:

- Kunden har styring på risikobaserte administrative, tekniske og regulatoriske tiltak i din virksomhet slik at informasjon ikke kommer på avveie
- Forankre sikkerhetsstrategi hos ledelsen
- Etablere informasjonssikkerhetssystem på veletablerte rammeverk og standarder som feks ISO27001 (ISMS) og ISO27701 (GDPR), gjerne også kombinert med CIS20, NIST, Azure Security Best Practice m.m.
- Etablere metodikk og rutiner for risikostyring basert på ISO27005
- Kontinuerlig forbedre og vedlikeholde
- At informasjonen er kun tilgjengelig for de som trenger denne, at den er korrekt (sikre riktig tilgjengelighet og integritet)
- At tilgang til og endringer av informasjon er sporbar
- At sikkerhetskrav opprettholdes og kontinuerlig forbedres
- At sikkerhetsledelsen har forankring i toppledelsen og at det er et samarbeid på tvers mellom ledelse, sikkerhetsledelse, it ledelse, forretning og sluttbrukere.



Avtalen punkt 1.1 Avtalens omfang

Dersom det etter Leverandørens mening er åpenbare feil eller uklarheter i Kundens kravspesifikasjon, skal Leverandøren påpeke dette her.

Avtalens punkt 2.1.1 Utstyr og programvare

Dersom tilbudt programvare og utstyr ikke har slike funksjoner, egenskaper og kvalitet som følger av standard produktbeskrivelse/-spesifikasjon, brukerveiledning mv. som Leverandøren lar følge med ved salg av disse produktene, skal dette fremkomme her.

Dersom det er nødvendig å oppgradere Kundens tekniske plattform, slik den er beskrevet i bilag 3, for at Leverandørens ytelser skal fungere som avtalt, skal dette spesifiseres her.

Avtalens punkt 2.1.3 Forholdet til standard lisens- og avtalevilkår

I den utstrekning standardprogramvare som er omfattet av leveransen må leveres under standard lisensbetingelser, skal dette fremkomme her. Kopi av lisensbetingelsene skal være vedlagt som bilag 10. Det er viktig for Leverandøren å være klar over at lisensbetingelser for standardprogramvare ikke ved motstrid gjelder foran SSA-K avtalen. Det er kun de forhold som er angitt i punkt 2.1.3 i avtalens bestemmelser hvor lisensavtalen for standardprogramvare gjelder foran SSA-K. Dette gjelder i all hovedsak standard lisensbetingelser om disposisjonsrett og rettsmangler. Videre er det i SSA-K gjort visse unntak for Leverandørens feilrettingsplikt for samme programvare.

I den utstrekning det er avvik mellom lisensbetingelsenes bestemmelser om disposisjonsrett og denne avtalens bestemmelser om disposisjonsrett, skal dette fremkomme her.

Avtalens punkt 2.1.6 Garantiperiode og garantiytelser

Dersom Leverandøren stiller krav til vedlikehold som må være utført for at garantien for utstyr skal gjelde, skal dette spesifiseres her.

Avtalens punkt 2.7 Eksterne rettslige krav

Leverandøren skal beskrive hvordan Leverandøren ivaretar eksterne rettslige krav gjennom sin leveranse her.

Avtalens punkt 4.3 Fri programvare

Dersom fri programvare skal benyttes i forbindelse med leveransen, skal Leverandøren utarbeide en oversikt over den aktuelle fri programvare. Oversikten inntas her. Kopi av lisensbetingelsene som gjelder for den aktuelle frie programvare inntas i bilag 10.

I den utstrekning Leverandøren er kjent med at fri programvare som er krevet brukt av Kunden som en del av leveransen er uegnet til å oppfylle Kundens krav eller krenker eller av noen hevdes å krenke tredjeparts opphavsrett, skal Leverandøren påpeke dette her.

Oslo kommune

Kjøp av lisensforvalter (LSP) av Microsoftlisenser til Oslo kommune

Saksnummer: 19/889

Versjon: 1.0

Dato: 25.02.2020

Skrevet av: Atea AS

Vedlegg 1 til Bilag 2 Utdypende besvarelser

Tilbud til:



Oslo

Overordnede krav

Kravnr. 1 – Partnerstatus

ATEA SOM LICENSE SOLUTION PARTNER (LSP)/ EA Direct Advisor (EDA)

DocuSign Envelope ID: 7EA28D91-0957-44F1-B6C9-614DB56C44C3



01 November, 2019

To whom it may concern:

Atea AS
The Courtyard
Etterstad, 18
Norway

has the following LSP/EDA agreements:

Programs:

Select, Select Plus, Enrollment for Education Solutions, GGWA for Large Organizations, Enterprise Agreements (Direct and Indirect), Microsoft Products and Services Agreement, Service Provider License Agreement Reseller.

This entitles them to do business in the following territories:

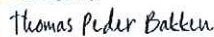
The geographical border of the European Union & European Free Trade Association member countries plus the following countries: Gibraltar, Greenland, Faroe Islands, Andorra, Monaco, Reunion, Vatican city, San Marino, Bouvet Island, Svalbard, Jan Mayen.

This letter is issued at the request of Atea AS and does not subject Microsoft Corporation or any of its affiliates to any liability for obligations that Atea AS assumed by itself and at its own risk with third parties, and does not grant any Microsoft intellectual property rights to any party. We make no representation about the financial strength or capabilities of the above company and nothing in this letter is to be seen as a recommendation on the part of Microsoft to select a particular partner.

Refer to [Find a solution provider](https://www.microsoft.com/solution-providers/home) to self-serve additional information:
<https://www.microsoft.com/solution-providers/home>.

Best regards,

DocuSigned by:

 Thomas Peder Bakken

Thomas Peder Bakken
Channel Sales Manager

November 1, 2019

Duly authorized,
Microsoft Norge AS

Your privacy is important to us, to learn more please review the Microsoft Privacy Statement:
<https://privacy.microsoft.com/en-gb/privacystatement>

ATEA SOM MICROSOFT CLOUD PARTNER (CSP)

Reseller profile

Legal business profile [Update](#) [Learn more](#)

Verification status	Authorized	Microsoft Cloud Solution Provider status	Active
Company name	Atea		Microsoft Partner Agreement
Address	Brynsalléen 2 Oslo 0667 Norway		September 13, 2019
Primary contact	Nadia Krychylska Nadia.Krychylska@atea.no +47 47650559	MPN ID	1452392
			Signed by Agnese Pelse
			Supplemental Offer Terms

Customer support profile

Support info	https://myatea.no cloud.support@atea.no +47 220 950 10
--------------	---

ATEA SOM MICROSOFT SUPPORT PARTNER

Som Microsoft Cloud Partner har Atea tilgang til Microsoft Signature Cloud Support. Dette er en egen supportkanal opprettet for partnere som fokuserer på Microsoft Cloud der partnerne, på vegne av kundene, kan melde inn hendelser på Azure og Office 365.

I tillegg har Atea avtaler med Microsoft Premier Support og Advanced Partner Support som er høyeste nivåer av support tilgjengelig fra Microsoft. Vi kan tilby support per hendelse, eller en løpende avtale skreddersydd for Kundens behov, innenfor alle Microsofts teknologiområder.

ATEA SOM SAM

Atea er godkjent som en TIER 1 SAM-partner av Microsoft, som en SAM Managed Partner i juni 2019. Med dette blir Atea eneste partner i Norden som har denne statusen.

Denne godkjenningen dekker flere av Ateas fagområder, som sky, sikkerhet, Modern Desktop, rådgivende tjenester innenfor løsninger og nye strategier for kundene. I tillegg vil det påvirke digitale tjenester, Information Management og Datacenter.

SAM – status krever en lang revisjonsprosess og gjelder for 3 år. Ateas SAM status gjelder til juni 2021.

Microsoft SAM Managed Service Program

This certificate recognizes **Atea** as an accredited provider for the Microsoft SAM Managed Service Program.

June 2019 – June 2021

Norway
Sweden



Gunter Schneider

Director
Worldwide Software Asset Management and
Compliance – Managed Customers & Partners
Microsoft Corporation



Paolo Valcher

Director
Western Europe Software Asset Management
and Compliance
Microsoft Corporation

Krav til rapportering og møter

Kravnr. 8 – Innhold i SAM-rapport

Nøyaktig datagrunnlag er viktig i alt arbeid innenfor Software Asset Management, og det må samles informasjon fra forskjellige kilder for å skape et godt grunnlag for lisensregnskap og analyse.

I komplekse IT-miljø, som i store kommuner, finner man gjerne både åpne og sikre soner, flere typer brukergrupper og en blanding av vanlig administrasjon, helse- og skolemiljø. Det er derfor viktig at man i datafangst sørger for å kunne skille på de forskjellige organisatoriske enhetene, slik at man er sikre på hvor data stammer fra og kan analysere bruksmønstre mot riktig avtaletype og -segment.

Det bør fremskaffes detaljert informasjon om bl.a.

- Aktive klienter
- Aktive servere – både fysiske og virtuelle
- Aktive brukere
- Organisasjonsstruktur og fordeling av brukere og utstyr per enhet
- Installerte Microsoft-applikasjoner både på klienter og servere
- Datasentre – fysiske hoster og virtuelle maskiner
- Datasentre – aktive funksjoner som HA og DRS
- Skytjenester – som Office 365
- Terminalservermiljø (RDS)
- Testmiljø (MSDN, Visual Studio)
- Lisensbelagt programvare som dekkes av tredjepart (ISV, SPLA, driftspartnere)
- Tynne klienter
- OEM-lisenser, fullpakker og annet som ikke fanges opp av lisensrapporter eller volumlisensoversikter fra produsenten

Kilder til denne informasjonen kan eksempelvis være

- Ett eller flere inventarverktøy Kunden benytter i dag
- Active Directory
- Gratisverktøy som Microsoft MAP Toolkit eller Robware Rvtools
- Office 365 admin center
- MSDN/Visual Studio-portal
- «Manuelle» oversikter og innkjøpshistorikk

I dette tilfellet vil datauttrekk komme fra Kundens driftspartner, og det ser ut til at mange av punktene over fanges opp av eksempelet som er vedlagt i konkurransegrunnlaget. Datauttrekket dekker ikke all ønskelig informasjon, så det vil være nødvendig med ekstra utveksling av informasjon mellom Atea og Kunde/driftspartner for å oppnå optimalt datagrunnlag.

I tillegg til rapporter fra inventarverktøy og andre kilder, må en god oversikt over lisensbeholdning også fremskaffes for å kunne gjøre en god analyse. For å komplettere Kundens kjøpshistorikk og andre lisensoversikter, vil Atea med Kundens godkjennelse hente informasjon om lisenser og lisensavtaler fra Microsoft, både gjennom volumlisensrapporter (Microsoft License Statement) og portaler for Office 365, CSP og MPSA. Når tilstrekkelig datagrunnlag er på plass, vil Ateas SAM-konsulenter strukturere og analysere all innsamlet informasjon.

Følgende aktiviteter vil gjennomføres:

- Strukturere all innsamlet informasjon
- Sammenstille bruksmønster og lisensbeholdning
- Identifisere over- og/eller underlisensiering
- Identifisere risiko og avvik
- Utarbeide anbefalinger om kostnadsbesparende tiltak og effektivisering av lisensporteføljen

I analysefasen vil både datauttrekk, lisensbeholdning og informasjon fra andre kilder samles i en felles database/regneark. Denne sammenstillingen vil vise dagens samlede lisensstatus, og danne grunnlaget for utarbeidelse av lisensregnskap og SAM-rapport. Kunden vil også få tilgang til dette samlede datagrunnlaget, og vil få en innføring slik at man skal være i stand til å se sammenhengen mellom datagrunnlag, lisensregnskap og SAM-rapport. Datagrunnlag og rapporter vil tilgjengeliggjøres for Kunden på et egnet samhandlingsområde, for eksempel Microsoft Teams.

Se **“09 SSA-K Bilag 2 vedlegg 2 Eksempel på SAM månedsrappport”** for et eksempel på hvordan en månedlig SAM-rapport kan se ut på generelt nivå. Den viser hovedelementer som vil være en del av innholdet, selv om skjermbilder og tekst i dette tilfellet ikke vil gjenspeile reelle forhold hos Oppdragsgiver. Atea vil lytte til innspill fra Kunden, og gjennom avtaleperioden forbedre og endre rapportens innhold for å dekke nye og endrede behov for rapportering hos Kunden.

Kravnr. 11 – Innhold i halvårsrapport

Ref. “09 SSA-K Bilag 2 vedlegg 3 Halvårsrapport Atea”

Øvrige tjenester

Kravnr. 12 – formell og uformell lisensrevisjon

Atea gir rådgivningsbistand og støtte i forbindelse med både uformelle og formelle revisjoner med Microsoft.

Revisjoner har blitt en av programvareprodusentenes største inntektskilder, og for enkelte produsenter kan inntekten i forbindelse med revisjoner være større enn ved nysalg av programvare. Vi erfarer at flere og flere produsenter nå flytter fokus fra tradisjonell revisjon med en ekstern revisor til mer lisensoptimalisering og uformelle “friendly audits”, noe også Microsoft har gjort. Dette er gjerne koblet med et (felles) mål å få økt brukeradopsjon av programvaren, som sikrer inntekter i en abonnementsmodell og øker fotavtrykket for produsenten.

Atea har en etablert arbeidsmetodikk som bidrar til at Kundens behov blir ivarettatt på en god måte i disse prosessene. Som bruker av programvare har man en lovmessig forpliktelse til programvareprodusenten og skal være dekket med tilstrekkelig type og antall lisenser, noe som også gjelder om for eksempel IT-drift er satt bort til en tredjepart. Det er derfor viktig å presisere at det fortsatt er Kunden som er ansvarlig for sin lisensportefølje, selv om Atea bistår med lisenshjelp og revisjonsbistand.

Proaktiv tilnærming



Gjennom et godt dokumentert lisensregnskap avdekkes tidlig avvik som minsker risikoen ved en eventuell revisjon. Tilsvarende vil også Ateas "overvåking" av endringer i lisensbetingelser proaktivt bidra til risikoreduksjon.

Reaktiv

I et engasjement fra Microsoft vil en revisjon/lisensgjennomgang/"friendly audit" sette søkelys på avvik, men også på potensialet for økt bruk av funksjonalitet hos Kunden. Produsenten kan selv gjennomføre dette eller engasjere en tredjepart for arbeidet med mål å avdekke følgende:

- Lisensbeholdning i forhold til forbruk
- Mer eller mindre klare brudd på lisensvilkår
- Potensial for økt bruk av funksjonalitet i programvaren (mersalg og oppgradering)

Generelt om samarbeidet i en ekstern revisjon

Atea anbefaler at Kunden involverer våre rådgivere og konsulenter innenfor Software Asset Management (SAM) gjennom hele revisjonsprosessen, og at en konsulent deltar i møter med produsent og revisor. Hensikten med dette er å gi Kunden en sparringspartner, fordi vi av erfaring vet at det i revisjoner lett oppstår misforståelser mellom revisor og Kunde. Atea vil ta en kvalitetssjekk av alle data som utveksles mellom revisor og Kunde, samt kunne avklare misforståelser under møter og intervjuer.

For å unngå langvarige revisjoner, eller i det minste kutte ned på tidsforbruket, anbefaler vi gode SAM-prosesser og kontinuerlig bruk av et godt SAM-verktøy. Om Kunden kan vise til et bevisst forhold til SAM gjennom gode rutiner og gode oversikter over installert programvare opp mot anskaffede lisenser, vil produsent ofte velge å ikke gå videre med en revisjon.

Gjennom at Kunden har installert og kjører automatiserte SAM-verktøy til enhver tid, vil man være forberedt og har optimalisert lisensbeholdningen før en eventuell revisjon. Erfaring fra andre kunder viser at dette korter ned prosessene, og dermed også reduserer kostnadene betraktelig. Dette gjøres ved å presentere automatiserte rapporter spesifikke for den aktuelle produsenten. Dette, sammen med vår tidligere erfaring med de største produsentene i Norge og våre egne lisensrådgivere for å optimalisere Kundens lisenssituasjon, vil det kunne vises til stor tidsbesparelse og redusert risiko.

Arbeidsmetodikk

Siden det reelle formålet for produsenten er lik ved de forskjellige tilnærmingene. Enten det er en formell produsentinitiert revisjon, eller mer uformelle lisensgjennomganger og «friendly audits», så følger Atea en felles metodikk for bistand i slike prosesser.

Følgende aktiviteter kan gjennomføres:

- Forberedelsesmøte før revisjon starter opp
- Deltakelse i møter gjennom revisjonen
- Gjennomgang og kvalitetssikring av funn
- Riktig tidsbruk
- Rapport på besparelser
- Råd og kompetanse i prosessen
- Møter med revisor og produsent for å få et rettferdig sluttresultat av en revisjon
- Rapport på hva som har gått feil eller riktig i prosessen
- Råd om hvordan en kan unngå å gjenta feil i fremtiden



Atea har følgende rutiner for bistand i produsent-initiert revisjon hvor Kunden selv kan velge Ateas grad av involvering:

Oppstartsfase

- Atea deltar i oppstartsmøte/kick-off initiert av revisjonspartner eller produsent

Datainnsamlingsfase

- Atea gir råd rundt hvilket datagrunnlag som vil være relevant for revisjonen
- Atea bistår med å fremskaffe lisensoversikter over lisenser anskaffet via Atea
- Dersom man behøver oversikter fra andre leverandører eller fra avtaler ikke tilhørende Atea som lisenspartner, vil det være programvareprodusent som fremskaffer disse. Atea kan også i slike tilfeller og med godkjenning fra Kunden, henvende seg mot programvareprodusent med mål å fremskaffe lisensrapporter.

Tolkning av datagrunnlag

- Atea analyserer oversikter over rapportert installasjonsbase opp mot lisenseierskapsrapporter
- Atea bistår rundt gjennomgang av License Statements, dvs. anskaffelsesoversikter generert av programvareprodusent
- Atea bistår med tolkning av rapporter generert via SAM-verktøy

Forhandlingsfase

- Atea bistår med tilsvaret til revisjonspartner i de tilfeller hvor revisjonspartner ber om tilsvaret
- Atea bistår med tilsvaret til programvareprodusent i de tilfeller hvor Microsoft ber om tilsvaret

Avslutningsfase

- Atea bistår med rapportskriving som oppsummerer funn og resultater og som Kunden kan revidere og bruke opp mot revisjonspartner og/eller programvareprodusent

I henhold til produsentens avtaleverk er Kunden ansvarlig for at installert programvare er i samsvar med anskaffet programvare. I mange tilfeller er programvareprodusentens avtaleverk i stor grad basert på tillit, da avtaletyper som eksempelvis Microsoft Enterprise Agreements gir avtaleeier mulighet til å installere hele Microsoft-programvareporteføljen via VLSC når det gjelder on-prem-produkter. Det er Kundens ansvar at lisenser som lastes ned og tas i bruk rapporteres inn i henhold til reglene på avtalen(e).

Leverandørens evne til å innfri formål og gevinstrealisering

For mange virksomheter er en revisjon fra en programvareprodusent første gang SAM blir satt på dagsaktuell agenda. Det er ofte kostbart og frustrerende å basere arbeidet på en slik reaktiv tilnærming. Kunden mottar en rapport som ofte inneholder uforutsette kostnader.

Målet med SAM er alltid å være korrekt lisensiert i henhold til rettighetshavernes regler og ikke ha noen applikasjoner som er underlisensierte, og at dette kommer fram ved revisjoner. Der man mottar en revisjonsrapport med mangler, går vi systematisk igjennom for å finne ut om også revisoren har fulgt reglene. Vi har ofte sett at et eksternt revisjonsselskap tar snarveier f.eks. ved å benytte standard bestemmelser, når produsenten har gitt Kunden spesialbestemmelser for denne og tidligere kontrakter.

Atea har bistått mange kunder med revisjoner, og står helt og holdent på Kundens side i en slik sammenheng. Vår erfaring er at vi kan få redusert kostnadene ved revisjoner. Hvor mye de kan reduseres avhenger gjerne av hvor bra kontroll man har før en revisjon blir initiert. Vi

har erfart at kunder har fått redusert produsentens krav med flere millioner kroner i revisjonsutfall etter at vi har bistått, men Atea kan ikke gi noen garantier. Vi vil gjøre vårt ytterste for at et utfall av en revisjon skal bli så godt som mulig.

Atea AS
Brynsalléen 2
0667 Oslo
Organisasjonsnummer:
920 237 126





Vi bygger Norge med IT

ATEA NORGE

Antall ansatte: 1700

Omsetning:

Lokale kontor: Oslo, Alta, Arendal, Bergen, Bodø, Drammen, Fredrikstad, Fosnavåg, Førde, Hamar, Hammerfest, Haugesund, Kongsberg, Kristiansand, Kristiansund, Larvik, Sandefjord, Stavanger, Steinkjer, Stord, Tromsø, Trondheim, Tønsberg, Ålesund
Teknologisertifiseringer: 3.000

ATEA NORDEN

Antall ansatte: 6600

Omsetning: 32,4 MNOK (2017)

Notert på Oslo Børs

Kontorer: 87 steder i Norge, Danmark, Sverige, Finland, Litauen, Latvia og Estland

På atea.no kan du lese mer om hva vi tilbyr, du finner vår tjenestekatalog og artikler der våre kunder forteller om hvilken nytte de har fått av sin teknologi.

info@atea.no

Vi lever i et av verdens rikeste land, og kan lene oss tilbake og være tilfredse. Men i Atea vil vi mer. Vi er spesialister i IT-infrastruktur og ønsker å bruke kompetansen vår til å forme et enda bedre Norge. I nært samarbeid med kundene og partnerne våre skal vi utvikle løsninger som neste generasjon kan være stolte av. Vi ønsker blant annet å bidra til mer effektiv læring i skolen. Vi vil styrke politiet og helseomsorgen i deres arbeid og på den måten være med og trygge vår felles velferd. Vi vil gjøre industrien mer konkurransedyktig og gi entreprenører muligheten til å realisere sine drømmer.

Sammen med kundene våre i hele landet bygger Atea Norge med IT. Hos oss får du et heldekkende tilbud av produkter og tjenester. Vi hjelper deg med hele kjeden, fra design, utvikling og produktforsyning til funksjon og vedlikehold. Gjennom å skape en IT-infrastruktur i verdensklasse er Atea med og legger grunnlaget til et smartere og mer innovativt Norge. Vi har kontorer spredt over hele Norge, og hjelper deg der du er.

INNHold

1	Innledning	4
1.1	Kontakter	4
2	Datagrunnlag	5
3	Innhold og avgrensninger	5
4	Leveranse og format	6
5	Sammendrag (Executive summary)	6
6	Lisensregnskap	6
7	Utløpsoversikt	7
8	Optimaliseringsmuligheter	7
9	Avvikshåndtering og risiko	8
10	Samsvar (compliance) for Microsoft	9
10.1	Klienter - OS og applikasjoner	9
10.2	Servere - OS, virtuelle og fysiske	9
10.3	Serverapplikasjoner	10
10.4	Samlet oversikt over applikasjoner	10
11	Oppfølgingspunkter fra forrige månedsrapport	11



1 Innledning

Atea takker for muligheten til å vise status på alle lisenspliktige produkter fra Microsoft som er eid eller leid fra produsenten. Denne rapporten har som formål å vise endringer fra forrige månedsrapport, samt komme med anbefalinger som optimaliserer deres lisensportefølje og innkjøp hos Microsoft.

Atea er TIER 1 SAM-partner hos Microsoft, og er som eneste leverandør i Norden sertifisert gjennom Microsoft SAM Managed Partner Program. Vi bruker standard SAM-prosesser til å støtte konklusjoner og anbefalinger, og følger bransjestandard i henhold til ITIL og ISO standarder.

1.1 Kontakter

Vennligst kontakt følgende hvis det er behov for ytterligere informasjon:

Kundeansvarlig:

Navn Navnesen
Mobil: +47 123 12 123
E-post: epost@atea.no

Software Asset Management (SAM):

Navn Navnesen
Mobil: +47 123 12 123
E-post: epost@atea.no



2 Datagrunnlag

Denne rapporten benytter informasjon fra flere kilder som grunnlag for de oversikter og konklusjoner som presenteres.

For brukere, maskinvare og programvare:

- LanDesk – klienter, servere og applikasjoner
- System Center Configuration Manager - klienter
- Active Directory - brukere
- VMware vCenter –datasentre, hoster og virtuelle maskiner
- Robware Rvtools – utfyllende datasenterinformasjon

For lisenser:

- Kunde - kjøpshistorikk for lisenser
- Microsoft - Microsoft License Statement (MLS)
- Microsoft - abonnementsoversikt fra Office 365 Admin Center
- Microsoft - lisensrapport for MPSA fra Microsoft Business Center/Volume Licensing Partner Center
- Kunde - manuell oversikt over OEM, FPP og ISV-lisenser

I tillegg er det gjort avklaringer med kunde for å komplettere datagrunnlaget, og sikkerstille at det er tolket riktig.

3 Innhold og avgrensninger

Rapporten inneholder månedlig lisensregnskap, med samleoversikter over lisenssamsvar (over- og underlisensiering), lisensbeholdning, forbruk og bruksmønster.

I tillegg til lisensregnskapet kommer utløpsoversikter for abonnementer og lisensavtaler, for de tilfellene der det er 90 dager eller kortere tid igjen til utløpsdato.

Rapporten tar også for seg anbefalinger om videre optimalisering og effektivisering av lisensporteføljen, samt råd om håndtering av avvik, regelendringer fra Microsoft, og fremtidige risikoområder.

Rapporten vil ikke gå inn på reelt bruksmønster ned på applikasjonsnivå, i form av om enkeltapplikasjoner har vært i bruk, eller hvor lang tid de forskjellige programmer har vært i aktivitet. Til det er ikke datauttrekket som oversendes Leverandøren detaljert nok, siden det mangler «software metering».

Det vil også være en forutsetning for god kvalitet på analyse og råd at informasjon som gis til Leverandør inneholder tilstrekkelig informasjon, f.eks. om knytning mellom organisatoriske enheter, tilganger, brukere og maskinvare.

Lisensregnskapet fordeler også forbruk og eierskap på organisatoriske enheter der det er mulig å identifisere dette, men dette er for omfattende å vise fullt ut i tabeller i en slik rapport. Viser derfor til lisensregnskapet som vil legges ved rapporten i egen fil.

Ellers er det viktig å poengtere at alle tabeller og skjermbilder i denne rapporten kun er eksempler. Tall og informasjon vil ikke nødvendigvis stemme med eksempeltekst, og utseende og innhold vil endre seg alt etter type datagrunnlag og hvilken kunde det er.



4 Leveranse og format

Vi leverer rapport én gang i måneden, og tar en gjennomgang av denne i et møte i kundens lokaler i samme intervall.

Rapporten leveres i Word- eller PDF-format etter ønske.

Som vedlegg til rapporten tilbys lisensregnskap og samlet datagrunnlag i Excel-format.

5 Sammendrag (Executive summary)

Kapittel 10 viser detaljert oversikt for over- og underlisensiering for alle lisenspliktige Microsoft-produkter som er avdekket og kategorisert gjennom analyse av datauttrekk og lisensoversikter.

Rapporten viser underskudd på et større antall klientapplikasjoner som Office Standard og Visio Professional. Det er funnet installasjoner som ikke er dekket med lisenser funnet i kartlagt lisensbeholdning.

I tillegg er det åpnet for tilgang til terminalserverløsning (RDS) mot flere brukergrupper i Active Directory enn nødvendig, slik at det er flere brukere som har tilgang dit enn det er lisensdekning for. Dette fører til store avvik for både RDS CAL og Office-lisenser, og vil være en prioritert å rydde opp i.

6 Lisensregnskap

Nedenfor vises oversiktsbilde av samlet lisensregnskap for denne måneden.

Det summeres totaltall for hver lisenspliktig applikasjon og versjon, som igjen får fargekoder (rødt/grønt) etter om man er underlisensiert eller ikke. Kommentarer vil forklare ev. avvik og årsaker.

Lisensregnskapet vil legges ved rapporten som egen fil, slik at man kan filtrere, sortere og se andre oppsett enn totalbildet. Her vil man f.eks. se endringer fra tidligere måneder og fordelinger på organisatoriske enheter.

Kategori	Produkt	Versjon	Med SA/min.	Uten SA	SPF	QCM	Lisensbeholdning	Fysisk	Verdier	Antall brukere	Totalt	Sammensatt	Dagge/hver	Lisens	Kommentarer
Applikasjon	Office 365 Enterprise E3	165	5				5			5	5	0		0	
Applikasjon	Office 365 Business Essentials	165	10				10			10	10	0		0	
Applikasjon	Office 365 ProPlus	165	40				40			40	40	0		0	
Applikasjon	Office Standard	2010	10				10	10%		105	105	95		10	
Server	Exchange Server Standard	2010	1				1		1	0	0	0		0	
Server	Exchange Server Standard User CAL	2010	45				45			0	45	45		45	
Server	Exchange Server Standard User CAL	2010	5	60			65			121	121	94	45	27	Office 365 Enterprise E3, versjon 165, har lagt til de 3 kassene for den.
Server	SQL Server Standard - 3 CPU	2008	1				1		1	1	1	0		0	
Server	Windows Server Datacenter 2 CPU	2012 R2	2				2	2	2	2	2	0		0	
Server	Windows Server Standard - 2 CPU	2012 R2	2				2	2	2	2	2	0		0	
Server	Windows Server Standard - 2 core	2012 R2	2				2	2	2	2	2	0		0	
Server	Windows Server Enterprise	2008 R2	1				1	1	1	1	1	0		0	
Server	Windows Server Standard	2008 R2	1				1	1	1	1	1	0		0	
Server	Windows Server User CAL	2010	105				105			112	112	112		112	
Server	Windows Server User CAL	2010	105				105			112	112	112		112	
Server	Windows Server RDS CAL	2008	25				25			112	112	87		25	
Server	Windows Server RDS CAL	2008	25				25			112	112	87		25	



7 Utløpsoversikt

Dette er de lisensavtaler og abonnementer vi har avdekket som har utløps- eller fornyelsesdato i løpet av de kommende 3 månedene (90 dagene):

Lisensavtale/abonnement	Avtalenummer	Antall	Utløpsdato
Enterprise Agreement (EA)	01234567		31.03.2020
Server and Cloud Enrollment (SCE)	01234567		31.03.2020
Exchange Online Plan 1	tenant.no	50	20.04.2020
Office 365 Enterprise E3	tenant2.no	233	01.05.2020
Power BI Pro	tenant.no	40	11.05.2020

8 Optimaliseringsmuligheter

Office 365

22 brukere av Office 365 Enterprise E5 har ikke benyttet funksjonaliteten i E5-pakken i tilstrekkelig grad til å forsvare en så stor investering. Det anbefales å tildele disse 22 brukerne abonnement av typen Office 365 Enterprise E3 i stedet, som vil være nok å dekke disse brukernes behov fremover.

Dette vil føre til månedlige besparelser på **Kr. ----**

Windows Server og SQL Server

Det er funnet 118 frittstående server med en lisenspliktig installasjon av SQL Server. Med dagens lisensmodell og tildeling av lisenser av både SQL Standard og SQL Enterprise vil det være store besparelser å hente på å konsolidere disse SQL-instansene til et eller flere SQL-clustre som man så lisensierer med SQL Enterprise med Software Assurance. Dette vil tillate fri virtualisering, slik at man ikke lenger vil ha behov for å lisensiere hver enkelt installasjon med egne lisenser.

Våre beregninger viser at dersom man klarer å konsolidere 70% av disse serverne, vil det føre til lisensbesparelser på Windows Server og SQL Server på ca. **Kr ----**

Dagens lisensavtale har lisenser med rettigheter til Azure Hybrid Benefit for både Windows Server og SQL Server, noe som kan gi store besparelser ved migrering til skyen. Men en slik lisensrettighet kan man kjøpe kun grunnmaskiner og kapasitet i skyen, og så legge egne lisenser på toppen for å spare investeringer. Det anbefales å se på mulighetene for å migrere egnede servere til Azure. Alle SQL-instanser som benyttes til test og utvikling er også potensielle kandidater til å flyttes til Azure. Det gir mulighet til å evaluere Azure SQL Databases i tillegg.

Det er ellers identifisert ganske mange frittstående installasjoner av SQL Express. Vi nevner dette, selv om dette ikke er et lisenspliktig produkt. En mulig optimalisering er å migrere slike installasjoner over til sentrale SQL-clustre, men samtidig så er det ofte formålstjenlig å beholde Express-installasjonen. En egen vurdering av Express bør gjøres, for å se om det er mulig å redusere antall instanser og dermed få enklere administrasjon og vedlikehold.

Gjennom konsolidering og migrasjon kan Kunden oppnå reduksjon i både vedlikehold av maskinvare, support og driftskostnader.

Visio Standard / Visio Professional

Det er funnet 3 brukere som benytter flere lisenspliktige utgaver av samme applikasjon. Disse brukerne har både Visio Standard og Visio Professional installert, som utløser lisensbehov for begge utgavene.

Bruker	Enhet	Versjoner	Deviser
Bruker 1	Avd. for X	2010 Std, 2016 Pro	PC01, PC04

Bruker 2	Avd. For Y	2013 Std, 2013 Pro	PC100, PC03
Bruker 3	Avd. For Z	2016 Std, 2010 Pro	PC11, PC15

Det anbefales å se nærmere på behovet for disse brukerne, om lisenspliktige utgaver kan reduseres og dermed føre til enklere administrasjon og lavere lisenskostnader. Fristilte lisenser kan deretter benyttes for å dekke andre brukeres eventuelle behov, og kanskje dermed også utsette behov for nye innkjøp av Visio.

9 Avvikshåndtering og risiko

Office

Det er avdekket en blanding av Office Standard og Office Professional Plus i miljøet. Hos Microsoft er dette to forskjellige applikasjoner, som krever sine egne lisenser. En Office Pro Plus vil ikke gi nedgraderingsrettighet til Office Standard.

Kunden har i sin Enterprise Agreement standardisert på Office Professional Plus, og har dermed ikke rettigheter til å benytte Office Standard. Det er per i dag 218 installasjoner av Office Standard, og man har fra gamle anskaffelser fremdeles eierskap til kun 32 slike lisenser.

Det anbefales å erstatte minst 186 tilfeller av Office Standard med Office Pro Plus, for å unngå ekstra lisenskostnader. Risiko knyttet til dette er for 186 lisenser **Kr. ---**, dersom man som følge av en lisensgjennomgang/revisjon er nødt til å gjøre oppkjøp for å dekke behovet.

SharePoint Server

Det finnes 6 servere med installasjon av SharePoint Server i miljøet.

Server	Applikasjon	Versjon
Server01	Microsoft SharePoint Server	2019
Server02	Microsoft SharePoint Server	2019
Server03	Microsoft SharePoint Server	2019
Server04	Microsoft SharePoint Server	2013
Server05	Microsoft SharePoint Server	2010
Server06	Microsoft Office SharePoint Server	2007

Kunden har kun lisenser for 3 stk. SharePoint Server, så det er et avvik på 3 lisenser og en potensiell kostnad på **Kr. ---**.

Gjennom avklaringer med Kunden er det avdekket at tre av serverne står igjen som aktive etter migrering, og er ikke lenger i normal drift. For å unngå ytterligere lisenskostnader, anbefales det å avinstallere SharePoint Server på serverne 04-06, eller slå av disse serverne for godt dersom det ikke lenger er behov for dem.

Datasentre

Kunden benytter stor grad av virtualisering, og har for 11 av dagens 14 datasentre aktivert funksjoner som tillater virtuelle servere å bevege seg fritt mellom ulike fysiske hoster etter belastning, som VMware HA og DRS. Lisensmobilitet på lisenser ligger i Software Assurance, så det er viktig at Kunden fortsatt opprettholder SA for sine lisenser, og da spesielt for alle applikasjonsservere som er avhengig av å ha lisensmobilitet og «fri flyt» i virtuelle miljø. Uten SA mister man mobilitet, oppgraderinger og failover-muligheter m.m. og det vil potensielt kunne føre til store kostnader dersom det blir avdekket i en revisjon.

Independent Software Vendor (ISV)-lisenser

Det er 7 servere som er merket som ISV i lisensregnskapet, der lisensrettigheten for Windows Server og/eller SQL Server kommer gjennom leveransen fra tredjeparts leverandører. Ved kontroll har ikke Kunden kunne legge frem dokumentasjon på eierskap til disse lisensene, noe som kan utgjøre en stor økonomisk risiko.

Risikoen rundt ISV-lisensene er til stede så lenge man ikke har full oversikt over avtalene som følger de respektive leveransene. Det kan være begrensninger på lisensnivå både på versjoner, utgaver, antall brukere/deviceer og rettighetene til å virtualisere. I enkelte typer revisjoner kan kunden bli avkrevd å skaffe lisenser på sin egen avtale dersom mangler avdekkes, mens i andre tilfeller får man mulighet til å skaffe bevis fra leverandør eller gjøre ekstra avrop på løsningen fra den aktuelle ISV.

Testmiljø

Det er tatt ut liste over brukere av MSDN og Visual Studio fra Microsofts portaler, men det er usikkert om alle brukere som aksesserer testmiljø og MSDN-lisensierte installasjoner av programvare på en måte som utløser lisenskrav faktisk har MSDN-abonnement eller Visual Studio til å dekke slik aksess. Det fremgår ikke av datagrunnlaget hvem som har tilgang til testmiljø, så det bør gås igjennom hvem som skal ha tilgang til slike miljø slik at man sikrer seg at alle har riktig lisens. I tillegg er det viktig å holde testmiljø adskilt fra produksjonsmiljø, da en overlapping her vil frembringe ekstra lisensbehov for produksjonsmiljøet.

10 Samsvar (compliance) for Microsoft

10.1 Klienter - OS og applikasjoner

Installert operativsystem på klienter, med lisensbeholdning og avvik:

Application	OS	Total licenses	Available licenses	Active upgrade rights	Users	Installations	Unused installations	Included in bundle	Outside metric period	License requirement	Compliance	Coverage
Application family: Windows												
Windows 10 Pro	Yes	0	0	0	0	2517	2517	0	0	2517	-2517	0
Windows 7 Professional	Yes	0	0	0	0	520	520	0	0	520	-520	0
Windows 10 Pro Education	Yes	0	0	0	0	12	12	0	0	12	-12	0
Windows 10 Enterprise	Yes	0	0	0	0	7	7	0	0	7	-7	0
Windows 10 Education	Yes	0	0	0	0	2	2	0	0	2	-2	0
Sum: 3958											Sum: 3958	Sum: -3958

10.2 Servere - OS, virtuelle og fysiske

Installert operativsystem på servere, med lisensbeholdning og avvik:

Application	OS	Total licenses	Available licenses	Active upgrade rights	Users	Installations	Unused installations	Included in bundle	Outside metric period	License requirement	Compliance	Coverage
Application family: Windows Server												
Windows Server 2016 Standard	Yes	0	16	0	0	44	44	0	0	704	-688	16
Windows Server 2008 R2 Standard	Yes	59	59	0	0	81	81	0	0	81	-22	59
Windows Server 2012 R2 Standard	Yes	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Windows Server 2019 Standard	Yes	16	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0
Sum: 129											Sum: 785	Sum: -710



[illegible]

Application	Total licenses	Available licenses	Active upgrade reports	Users	Installations	Unlinked installations	Included in bundle	Outside metric period	License requirement	Compliance	Coverage	
Application family: Games - Age of Empires I HD	0	0		0	1	3	2	0	0	3	-3	0
							Sum: 2			Sum: 3	Sum: -3	Sum: 0
Application family: Microsoft Access												
Microsoft Office 2007 Access	0	2		0	2	6	4	-1	0	5	-3	2
Microsoft Office 2010 Access	0	1		0	9	3	2	-1	0	2	-1	1
Microsoft Office 2013 Access	12	0		0	0	2	0	0	0	0	0	9
Microsoft Office 2018 Access	9	9		0	20	293	275	-287	0	6	3	9
Microsoft Office 97 Access	0	0		0	1	1	0	0	0	1	-1	0
							Sum: 283			Sum: 14	Sum: 7	Sum: 21
Application family: Microsoft Excel												
Microsoft Office 2007 Excel	0	0		0	3	11	8	-10	0	1	-1	0
							Sum: 8			Sum: 1	Sum: -1	Sum: 0
Application family: Microsoft Exchange Server												
Microsoft Exchange Server 2018 Enterprise	3	3		3	0	0	0	0	0	0	3	3
Microsoft Exchange Server 2019 Standard	1	1		1	0	0	0	0	0	0	1	1
							Sum: 0			Sum: 0	Sum: 4	Sum: 4
Application family: Microsoft MapPoint												
Microsoft MapPoint 2013 North America	0	0		0	0	1	1	0	0	1	-1	0
							Sum: 1			Sum: 1	Sum: -1	Sum: 0
Application family: Microsoft MyAnalytics												
Microsoft MyAnalytics	1	1		1	0	0	0	0	0	0	1	1
							Sum: 0			Sum: 0	Sum: 1	Sum: 1
Application family: Microsoft Office												
Microsoft Enterprise Mobility - Security E3	1762	1762		1025	0	0	0	0	0	1762	1762	0
Microsoft Office 2007 Enterprise	0	0		0	1	1	0	0	0	1	-1	0
Microsoft Office 2007 Professional Plus	378	378		0	0	0	0	0	0	0	378	378
Microsoft Office 2007 Standard	0	9		0	6	9	3	0	0	9	0	0
Microsoft Office 2010 Professional Plus	0	0		0	0	2	0	0	0	2	0	2
Microsoft Office 2010 Home	0	2		0	0	2	0	0	0	2	0	2
Microsoft Office 2013 Home and Student	0	0		0	0	1	1	0	0	1	-1	0
Microsoft Office 2013 Professional Plus	54	52		0	3	2	0	0	0	50	2	52
Microsoft Office 2013 Standard	0	0		0	3	2	1	0	0	2	-1	1
Microsoft Office 2016 Professional Plus	3	3		0	20	10	0	0	0	10	-7	3
Microsoft Office 2016 Standard	3200	3188		0	5799	2828	273	0	0	2828	360	3188
Microsoft Office 2019 Professional Plus	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0
Microsoft Office 365 Home Premium	0	0		0	1	1	0	0	0	1	-1	0
Microsoft Office 365 Plan E1	1545	1545		1545	0	0	0	0	0	1545	1545	0
Microsoft Office 365 Plan E3	295	295		278	0	0	0	0	0	295	0	295
Microsoft Office 365 Plan F1	65	65		65	0	0	0	0	0	65	65	0
Microsoft Office 365 ProPlus	0	0		0	487	277	10	0	-316	1508	-15	135
							Sum: 291			Sum: 350	Sum: 4427	Sum: 7435
Application family: Microsoft Office Communications Server												
Skype for Business 2015	0	0		0	2	4	2	-2	0	2	-2	0
Skype for Business 2018	0	0		0	169	283	135	-282	0	1	-1	0
Skype for Business Server 2015	1	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0
Skype for Business Server 2019	0	1		0	0	0	0	0	0	1	1	0
							Sum: 137			Sum: 3	Sum: -2	Sum: 1
Application family: Microsoft Office Outlook												
Microsoft Office 2007 Outlook	0	0		0	4	11	7	-10	0	1	-1	0
							Sum: 7			Sum: 1	Sum: -1	Sum: 0

Application family: Microsoft OneDrive for Business											
Microsoft OneDrive for Business 2013	0	0	0	0	7	7	-4	0	-3	-3	0
						Sum: 7			Sum: 3	Sum: -3	Sum: 0
Application family: Microsoft Power BI											
Microsoft Power BI Pro	19	19	19	0	0	0	0	0	0	19	19
						Sum: 0			Sum: 0	Sum: 19	Sum: 19
Application family: Microsoft PowerPoint											
Microsoft Office 2007 PowerPoint	0	0	0	2	11	9	-10	0	1	-1	0
						Sum: 9			Sum: 1	Sum: -1	Sum: 0
Application family: Microsoft Project											
Microsoft Office 2010 Project Standard	10	10	0	0	1	1	0	0	1	9	10
Microsoft Office 2013 Project Standard	28	29	0	0	5	5	0	0	5	24	29
Microsoft Office 2016 Project Professional	4	4	0	0	2	2	0	0	2	2	4
Microsoft Office 2016 Project Standard	6	11	0	3	11	9	0	0	11	0	11
Microsoft Office 2019 Project Standard	6	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0
Microsoft Project Plan 1	7	7	0	0	0	0	0	0	0	7	7
Microsoft Project Plan 3	7	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0
						Sum: 17			Sum: 19	Sum: 42	Sum: 61
Application family: Microsoft Publisher											
Microsoft Publisher 2007	5	5	0	0	1	1	-1	0	0	5	5
Microsoft Publisher 2013	1	1	0	0	4	4	-4	0	0	1	1
						Sum: 6			Sum: 0	Sum: 6	Sum: 6
Application family: Microsoft SharePoint Server											
Microsoft SharePoint Server 2016	3	3	0	0	0	0	0	0	0	3	3
						Sum: 0			Sum: 0	Sum: 3	Sum: 3
Application family: Microsoft SQL Server											
Microsoft SQL Server 2017 Enterprise Core	24	0	24	0	0	0	0	0	0	0	0
Microsoft SQL Server 2017 Standard Core	12	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
Microsoft SQL Server 2018 Enterprise Core	0	24	0	0	0	0	0	0	0	24	24
Microsoft SQL Server 2018 Standard Core	0	12	0	0	0	0	0	0	0	12	12
						Sum: 0			Sum: 0	Sum: 36	Sum: 36
Application family: Microsoft System Center Server											
Microsoft Core CAL Suite - Device	1050	1050	1050	0	0	0	0	0	0	1050	1050
Microsoft Core CAL Suite - User	2250	2250	0	0	0	0	0	0	0	2250	2250
Microsoft Monitoring Agent 2019	0	0	0	0	1	1	0	0	2	-2	0
Microsoft System Center 2018 Standard	16	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0
Microsoft System Center 2019 Standard	0	16	0	0	0	0	0	0	0	16	16
						Sum: 1			Sum: 2	Sum: 3314	Sum: 3316
Application family: Microsoft Visio											
Microsoft Office 2007 Visio Standard	0	2	0	4	2	0	0	0	2	0	2
Microsoft Office 2013 Visio Professional	4	4	0	1	2	1	0	0	2	2	4
Microsoft Office 2013 Visio Standard	22	20	0	4	8	4	0	0	8	12	20
Microsoft Office 2016 Visio Professional	19	19	0	10	16	8	0	0	16	3	19
Microsoft Office 2016 Visio Standard	25	25	0	18	28	11	0	0	28	10	38
Microsoft Office 2019 Visio Standard	11	0	11	0	0	0	0	0	0	0	0
Microsoft Visio Online Plan 2	12	12	12	2	2	0	0	0	2	10	12
						Sum: 24			Sum: 66	Sum: 37	Sum: 93
Application family: Microsoft Visual Studio											
Microsoft Visual Studio Professional with MSDN Professional	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
						Sum: 0			Sum: 0	Sum: 0	Sum: 0
Application family: Microsoft Word											
Microsoft Office 2007 Word	0	0	0	5	11	6	-10	0	1	-1	0
						Sum: 6			Sum: 1	Sum: -1	Sum: 0
Application family: TS-Microsoft Excel											
TS-Microsoft Office 2016 Excel	0	0	0	442	18	0	-324	-95	7	-7	0
						Sum: 0			Sum: 7	Sum: -7	Sum: 0
Application family: TS-Microsoft Office											
TS-Microsoft Office 2016 Standard	0	0	0	1249	24	0	0	-915	29	-29	0
						Sum: 0			Sum: 29	Sum: -29	Sum: 0
Application family: TS-Microsoft OneNote											
TS-Microsoft Office 2016 OneNote	0	0	0	19	11	0	-19	-1	1	-1	0
						Sum: 0			Sum: 1	Sum: -1	Sum: 0
Application family: TS-Microsoft Outlook											
TS-Microsoft Office 2016 Outlook	0	0	0	1170	21	0	-559	-205	6	-6	0
						Sum: 0			Sum: 6	Sum: -6	Sum: 0
Application family: TS-Microsoft PowerPoint											
TS-Microsoft Office 2016 PowerPoint	0	0	0	193	20	0	-168	-14	1	-1	0
						Sum: 0			Sum: 1	Sum: -1	Sum: 0
Application family: TS-Microsoft Word											
TS-Microsoft Office 2016 Word	0	0	0	847	21	0	-510	-166	9	-9	0
						Sum: 0			Sum: 9	Sum: -9	Sum: 0
Application family: Windows											
Windows 10 Education	0	0	0	0	2	2	0	0	2	-2	0
Windows 10 Enterprise	0	0	0	0	7	7	0	0	7	-7	0
Windows 10 Pro	0	0	0	0	2517	2517	0	0	2517	-2517	0
Windows 10 Pro Education	0	0	0	0	12	12	0	0	12	-12	0
Windows 7 Professional	0	0	0	0	520	520	0	0	520	-520	0
Windows Virtual Desktop Access	0	0	0	0	0	0	0	0	1688	-1688	0
						Sum: 3058			Sum: 474	Sum: -474	Sum: 0
Application family: Windows Server											
Windows Server 2008 R2 Standard	59	59	0	0	81	81	0	0	81	-81	59
Windows Server 2012 R2 Standard	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Windows Server 2016 Standard	0	16	0	0	44	44	0	0	724	-680	16
Windows Server 2019 Standard	16	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0
						Sum: 125			Sum: 785	Sum: -710	Sum: 75
Application family: Windows Terminal Services CAL											
Windows Server 2019 Remote Desktop Services Device CAL	1050	1050	1050	0	0	0	0	0	0	1050	1050
Windows Server 2019 Remote Desktop Services User CAL	2250	2250	2250	0	0	0	0	0	0	2250	2250
						Sum: 0			Sum: 0	Sum: 3300	Sum: 3300

11 Oppfølgingspunkter fra forrige månedsrapport

- Kontakte ISV-leverandørene Siemens og CommVault for lisensbevis på SQL Server som fulgte hhv.
 - «Server_Låssystem01» og «Server_Kart01»
 - Siemens er kontaktet, svar ikke mottatt per 01.02.20
 - CommVault mangler man kontaktinfo på etter at forrige kontaktperson sluttet
- Gå igjennom liste over personer med tildelte Visual Studio med tanke på tilganger til testmiljø
 - Mangler tilbakemelding fra 5 brukere på om de trenger tilgang eller ikke
- Oppdatere organisasjonsenhet på utstyr og brukere som mangler dette
 - Av første totaloversikt er listen nå redusert fra 218 til 94, arbeidet fortsetter



- Avinstallere SQL Enterprise og erstatt med SQL Standard på SERVER101
 - Dette er nå gjort, og er fanget opp i denne måneds datauttrekk
 - Se på rutiner slik at feilen ikke oppstår igjen ved oppsett av nye SQL-servere



Bilag 3: Kundens tekniske plattform

Avtalens punkt 1.1 Avtalens omfang

Oslo kommune benytter i dag Microsoft-plattformer som har både On-premise-løsninger og skytjenester.

Dagens lisens er kjøpt over både EA-avtaler, MPSA- avtaler og CSP- avtaler. For on-premise produktene er de fleste kjøpt over en MPSA-avtale. Oslo kommune ved Utdanningsetaten (UDE) har Enrollment for Education Solutions (EES) avtale med Microsoft.

I kontorstøtteprosjektet er det planlagt obligatorisk innføring av Microsoft/Office 365 for alle virksomheter i Oslo kommune, dette tilsvarer ca. 40 000 brukere. Tentativt er det lagt opp til et utrullingsløp med 10% overført til ny kontorstøtteløsning i 2020, 40% i 2021, 80% i 2022 og 100% innen 2023.

Det er derfor aktuelt å endre på avtaleporteføljen med Microsoft i løpet av avtaleperioden, Jf. SSA-R, bilag 1, punkt 1.1.

Alle virksomheter og bydelers er på felles plattform «Oslo felles», foruten følgende virksomheter som pr. i dag har egne plattformer:

BBY	Boligbygg Oslo KF
BYS	Bystyrets sekretariat
HSO	Helse- og sosialombudet
KEM	Kemnerkontoret
KRV	Kommunerevisjonen
KID	Kultur- og idrettsbygg
PBE	Plan- og bygningsetaten
REN	Renovasjonsetaten
UBF	Undervisningsbygg Oslo KF
UDE	Utdanningsetaten
VAV	Vann- og avløpsetaten

Det vil på sikt være aktuelt å samle flere virksomheter innenfor «Oslo felles».

Nedenfor beskrives to av de største platformene i Oslo kommune, «Oslo felles» og plattform for UDE.

Kort om felles plattform, «Oslo felles»

Oslo kommune anskaffet i 2012 Office 2010 Std uten SA. Lisensene dekker i dag ca. 9500 tykke windows 10-baserte PCer og ca. 11 000 tynnklienter. Alle klienter kan nå et citrix-miljø med Office 2010 installert. I tillegg har alle tykke klienter Office 2010 installert. Citrix-miljøet er delt i flere soner hvor primært internsone og sikkersoner benytte Office. Sikker sone har i utgangspunktet ikke tilgang til internett.

Sentralt for identitetshåndteringen og tilgangsstyring i Oslo kommune er PRK, en egenutviklet applikasjon. PRK populeres med brukerdata for ansatte fra kommunens lønssystem. I tillegg



kan virksomhetene i Oslo kommune administrere grunndata og tilganger for sine ansatte, konsulenter og andre ressurser. PRK provisjonerer videre Active Directory som er kilden for all autentisering og autorisering av brukere i interne og eksterne systemer. Primært skal all autentisering forgå mot ADFS eller KeyCloak, sekundært AD eller Azure AD, og ikke gjennom lokale brukerdatabaser i applikasjonene/tjenestene

Nedenfor er det en oversikt over beholdning av Microsoftlisenser Oslo kommune har på «Oslo felles» per desember 2019:

Microsoft lisenser - Oslofelles	
Produkt og versjon	Lisenser
Operativsystemer	
Windows 10 E3 (SA) per Device	7 200
Serverprodukter	
CIS Datacenter Suite 2012 R2 2-CPU	100
CIS Server Suite Datacenter 2019 2-Core (SA)	540
Windows Server Datacenter 2012 R2 2-CPU	46
Windows Server Datacenter 2019 (SA) 2-Core	74
System Center Server Datacenter 2019 (SA) 2-Core	400
System Center Config Mgr Clt Mgmt Lic 2016	306
Exchange Server Enterprise 2016	9
Exchange Server Enterprise 2013	10
SharePoint Server 2016	8
SQL Server Enterprise 2019 (SA) 2-Core License	88
SQL Server Standard 2019 (SA) 2-Core License	4
SQL Server Standard 2017 (SA) 2-Core License	6
Tilgangslisenser (CAL)	
Windows Server CAL 2019	2 357
Windows Server CAL 2012	20 550
Windows RDS CAL 2012	16 553
Exchange CAL 2013	20 290
SharePoint Standard CAL 2016	1 150
Skrivebordsapplikasjoner	
Office Standard 2010	17 738
Office Standard 2019 (SA)	1 040
Office Standard 2016	1 864
Project Standard 2016	111
Project Standard 2013	260
Project Standard 2010	264
Visio Standard 2013	201
Online Produkter (CSP/MP SA)	
Azure Services Subscr Non-Specific	1
Office 365 Enterprise E3 Subscr per User	65
Office 365 Enterprise E1 Subscr per User	1 100

Kort om plattform for UDE

On-premis-løsninger for adminplattformen kjører Windows 2012R2/2016/2019 og har følgende tjenester/støttesystemer:

- Active Directory 2016
- MS SQL
- MS Office 2016
- Sharepoint
- Exchange 2013
- Fagapplikasjoner og skoleadministrative systemer

Osloskolen (Skoleplattformen) kjører Office365, Azure-infrastruktur, system center. Det benyttes diverse skybaserte applikasjoner knyttet til undervisningen.

Nedenfor er det en oversikt over beholdning av Microsoftlisenser Utdanningsetaten har per januar 2020:

Microsoft lisenser - Utdanningsetaten	
Produkt og versjon	Lisenser
M365 Education A3	2 949
M365 Education A3	200
M365 Education A3	200
M365 Education A3	13 065
M365 Education A3 EDU Transtn	11 544
M365 Education A3 STUUseBnft	8 000
M365 Education A3 STUUseBnft	984 360
M365 Education A3 STUUseBnft	117 960
M365 Education A3 STUUseBnft	8 000
Project Online Professional EDU	60
Skype for Business Server	4
SQL Server Enterprise 2-Core	41
SQL Server Standard 2-Core	13
System Center DataCenter 2-Core	280
Visio Pro	96
Windows Remote Desktop Services Device CAL	2 949
Windows Server Standard 2-Core	2 846



Bilag 4: Leveringstidspunkt og andre frister

Avtalens punkt 2.1.5 Tid og sted for Leverandørens ytelse

Programvare og utstyr skal være levert innen de frister som fremgår av SSA-R bilag 4 punkt 3.



Bilag 5: Godkjenningsprøve

Ikke aktuelt for denne kontrakten.



Bilag 6: Administrative bestemmelser

Administrative bestemmelser er regulert i SSA-R bilag 4.



Bilag 7: Samlet pris og prisbestemmelser

Pris og prisbestemmelser fremkommer av SSA-R bilag 5.



Bilag 8: Endringer i den generelle avtaleteksten

Punkt i avtalen	Erstattes med
2.4 Lønns- og arbeidsvilkår	Utgår i sin helhet da bestemmelser om lønns- og arbeidsvilkår er regulert i SSA-R, bilag 6.
3.2 Faktureringstidspunkt og betalingsbetingelser	Utgår i sin helhet da bestemmelser om fakturering er regulert i SSA-R, bilag 5 og 6.

Bilag 9: Endringer av leveransen etter avtaleinngåelsen

Dersom Kunden og Leverandøren har kommet til enighet om en endringsavtale (både i forhold til innhold, eventuelt endring i vederlag og endring i tidsplan), skal endringen (innhold, justert vederlag og justert tidsplan) fremkomme i endringskatalogen.

Hver endring skal være underskrevet av bemyndiget representant for partene.

Endringskatalog:

Endringsnummer	Beskrivelse av endringen samt eventuell vederlagsjustering og justering av tidsplan	Ikraftsettelsesdato

