

# Hvordan senke terskelen for at offentlig virksomhet kan nyttiggjøre skytjenester

Open space' 18. Mars

Erik Løken: BidManager

Kristin Tafro: BidManager/jurist

Truls Kolstad: advokat Visma konsern

Mona Skåtøy: avdelingsleder Bid/Salg

# Visma er ledende på skytjenester (Europa)

**7,5 milliarder NOK i inntekter fra skytjenester  
av total på 11, 3 milliarder**

**Stor etterspørsel etter skytjenester siste årene**

**Viktig for oss å gjøre terskelen lav for våre kunder**

# Visma's bidrag til å senke terskelen

- **Bistår med forståelse om hvordan skytjenester fungerer i anbud**
  - Utfordring å ikke bli avvist - MÅ krav
  - Eks test, oppdateringer
- **Trygt med sertifiserte leveransemodeller**
  - Visma Cloud Delivery Model er sertifisert ISO 27001
  - Følger internasjonale beste praksis innen sikkerhet
  - 40 tjenester benytter modellen, mål om alle
- **Bidra med god samhandling basert på åpenhet ([Visma Trust Senter](#))**
  - Underleverandører og 3.parter
  - Sikkerhet
  - Tilgjengelighet
  - Hvordan vi beskytter data
  - GDPR m.m

# Utfordringer og forslag til forbedringer

## Andre utfordring vi møter ved standardskyttjenester

- Databehandleravtale og SLA må være lik for alle våre kunder
- Manglende kunnskap om avtaler -> mange forbehold i avtaler
  - Skyttjenester på SSA-V og SSA-D

## Prekvalifiserte leverandører vil gjøre anskaffelsen enklere

- SLA, Databehandleravtaler, Sikkerhet m.m
- Eks. SAFETAG: system for sertifisering av kritiske leverandørdata



Respect

Reliability

Innovation

Competence

Team spirit