

Dialogkonferanse IKT - innspill

**Netlife
Research**

Jørgen Nygaard Andreassen
19. August 2014

Hva er det viktig at Ruter gjør for at du som leverandør skal tilby dine beste folk?

Tenk team og forutsigbarhet

Beskriv beslutningsmyndighet i Ruter og prosjektorganisering

Vær forsikige med egenutviklede kravspesifikasjoner (blir fort foreldet)

Vær tydelige på hva dere ønsker å oppnå

Hvilke kontraktsformer ønsker
leverandørene primært å benytte?
Hvorfor?

SSA avtalene – gjerne SSA-S
-godt kjent i markedet

Hvilke risikodelingsmodeller har leverandørene best erfaring med for leveranser på IKT området?

God og kontinuerlig dialog – smidig fordrer dette

Hvordan spesifiserer Ruter best en konsulentprofil for at leverandør skal kjappest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?

God planlegging – tidlig ute med etterspørsel av team/person

Sammen med bruker/leverandør

Få, men langsiktige avrop

Hva bør være Ruters viktigste fokusområder for å bli en attraktiv og god kunde?

Fortsatt fokus på gode og brukervennlige løsninger skaper suksess for både Ruter og leverandørene

Vær tydelige på hva dere ønsker å oppnå