

Kantega

DIALOGKONFERANSE RUTER AS 19.08.2014

KANTEGAS INNSPILL



Jørund Leknes
Avdelingsleder



Erlend Johansen
Avdelingsleder



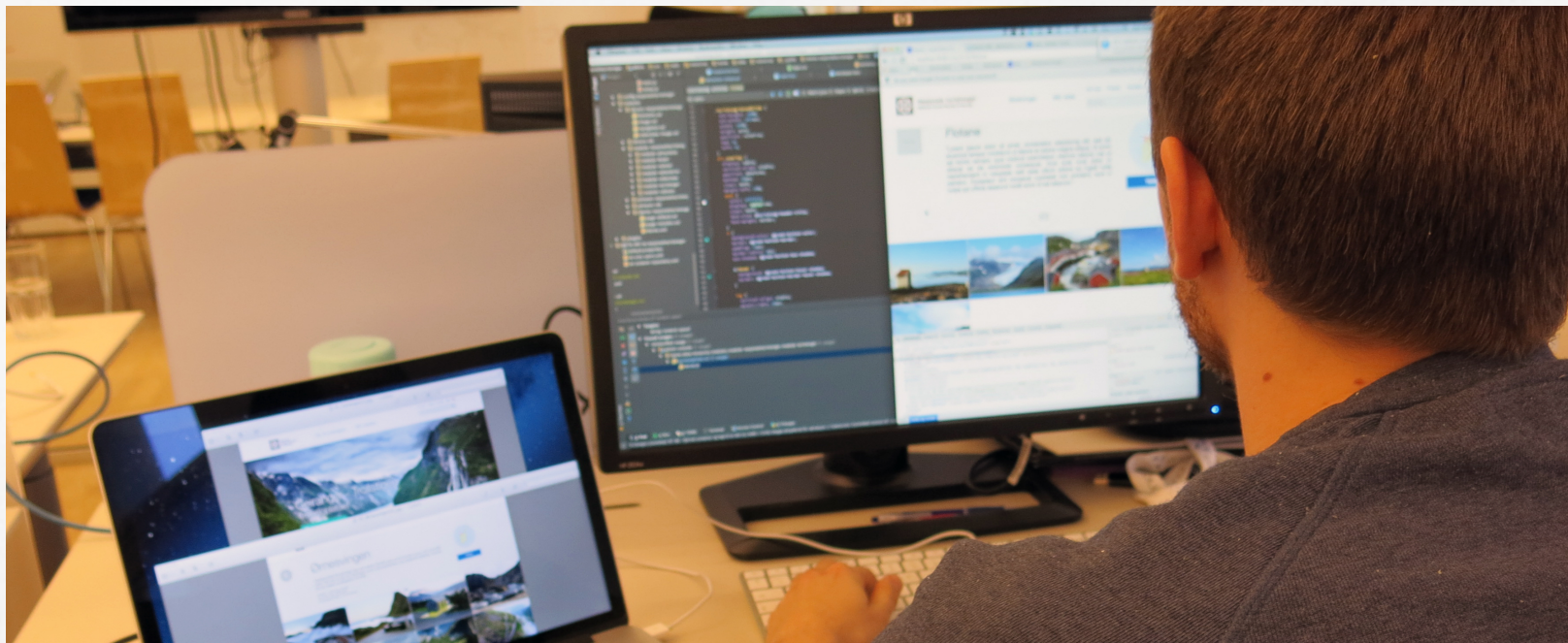
Kantega
Kantega



HVA FÅR OSS TIL Å TILBY DE BESTE?

Kantega

SPENNENDE OPPGAVER



PRIS



ANDRE FORHOLD

- Ikke la kriteriene fra rammeavtalen få avgjøre minikonkurranser
- La oss levere det vi virkelig kan
- Langsiktighet og forutsigbarhet

KONTRAKTSFORMER

Kantega

KONTRAKTSFORMER

- Så smidig som mulig
- Minimaliser papirarbeidet
- Foretrukne SSA-avtaler: SSA-B, SSA-O, SSA-V, SSA-S

RISIKODELINGSMODELLER

Kantega

MÅLPRIS

- Gir felles interesse av å holde timebruken nede.
- Unngår ikke endringshåndtering.

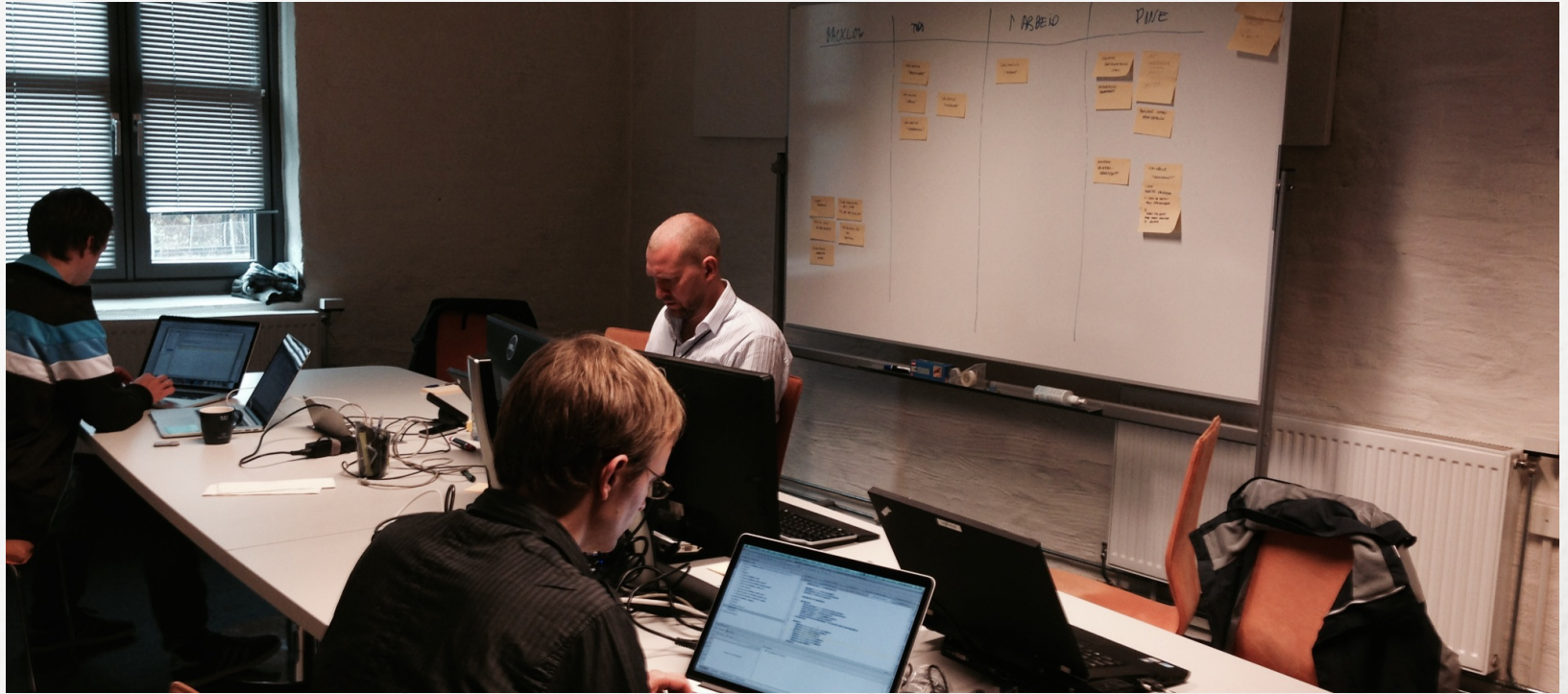
BONUSMODELLER

- SpareBank 1 gir bonus / malus basert på kvalitet i løpende forvaltning og prosjekter.
- Gjør kunden i stand til å belønne mer enn lavt timeforbruk.

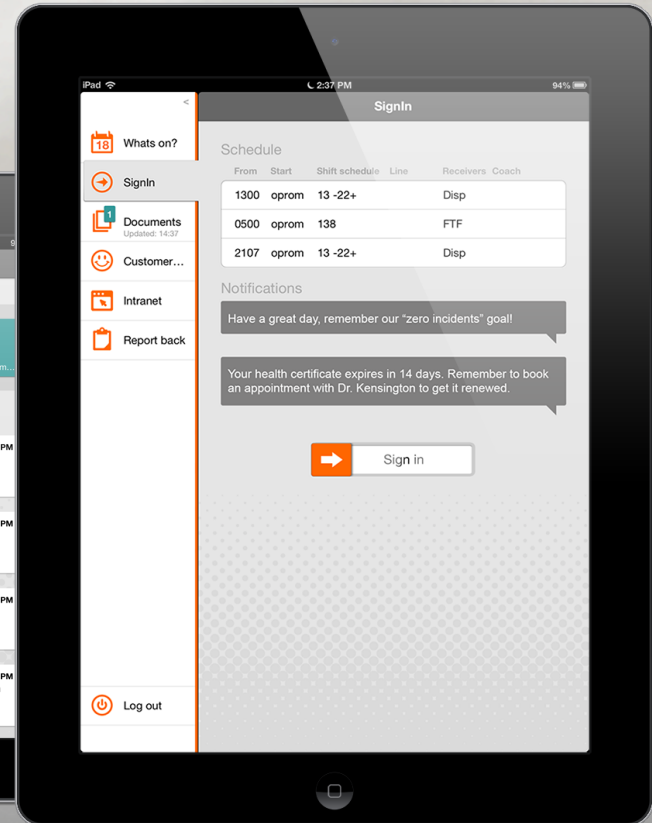
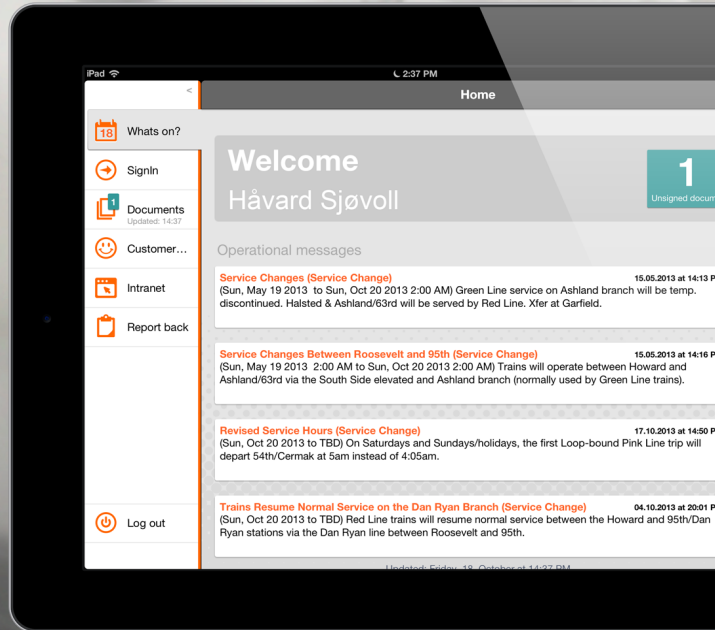
PROOF OF CONCEPT (POC)

Kantega

STATENS VEGVESEN



FLYTOGET



KONSULENTPROFIL

Kantega

KONSULENTPROFIL

- Ikke bare si hvilken kompetanse dere vil ha, si hva slags oppgave som skal løses
- Vektet kompetanseprofil
- Breddde / spissing
- Tydelig tidsplan
- Lokasjon for oppdraget
- Intervju ved konsulentinnleie

ATTRAKTIV OG GOD KUNDE

Kantega

GOD KUNDE

- Åpenhet
- Rettferdighet
- Tilgjengelighet

EVALUERING OG TILBAKEMELDING

- Gode evalueringer forbedrer oss og de tjenestene vi yter
- Evalueringer av minikonkurranser
- Prosjektevalueringer og tilbakemelding på jobben innleide konsulenter gjør

JEVNLIG KONTAKT

"I tillegg til månedlige møter og tyngre kvartalsmøter med evaluering har vi også halvårlige leverandørutviklingsmøter med toppledelsen, hvor vi får diskutert relasjonen på mer overliggende nivå."

- Tor Christian Ulvang, leder av Betjent Kanal i SpareBank 1 Gruppens IT avdeling

TAKK FOR OSS

Kantega
Kantega

Kantega