

Møtereferat

Tema:	Dialogkonferanse Facility Management tjenester
Møtetid / sted:	28.01.2021 kl. 09.00-12.00 / Teams
Deltagere leverandører:	4Service, CBRE, Compass Group, Elite Service Partner, Mitie Norge, Sodexo, Toma
Deltakere Ruter:	Anders Finckenhagen, Annette Schjerpen, Bjørn Auglend, Anita Eek Vandsemb, Magne Vetås, Hanna Nyman

AGENDA

- Innledning og velkommen
- Presentasjoner fra samtlige deltagere på oppgitte punkter
- Plan for videre anskaffelsesprosess
- Oppsummering og eventuelle spørsmål
- Avslutning

Tema	Kommentar
1 Innledning og velkommen	<p>Deltagende fra Ruter og deltagende leverandører ble presentert.</p> <p>Fra Ruter:</p> <ul style="list-style-type: none">• Anders Finckenhagen, Direktør/spesialrådgiver• Annette Schjerpen, Leder administrasjon• Bjørn Auglend, HR-direktør• Anita Eek Vandsemb, Senior innkjøper• Hanna Nyman, Innleid konsulent - Referent• Magne Vetås, Observatør / tillitsvalgt <p>Deltagende leverandører (i alfabetisk rekkefølge):</p> <ol style="list-style-type: none">1. 4Services, Marius Lindstrøm2. CBRE, Stig Nicolaysen3. Compass Group, Ørjan Bock4. Elite Service Partner, Øystein Andersen5. Mitie Norge, Kim Leisser6. Sodexo, Lennart Ringnes7. Toma, Markus Horn Elieson <p>Praktisk informasjon:</p> <ul style="list-style-type: none">- Alle deltagere som ikke presenterer blir bedt om å skru av mikrofonen for å unngå forstyrrelser.- Dialogkonferansen spilles inn til referat formål.- Hver deltagende leverandør har maks 10 minutter til sin presentasjon. Etterfølges av eventuelle avklaringer fra Ruter.- Det vil ikke være anledning til å bruke chatfunksjonen til spørsmål underveis i dialogkonferansen.
2 Presentasjon fra samtlige deltagere på oppgittepunkter	<p>Hver deltager presenterer sine innspill og forslag til løsninger på punktene Ruter har satt opp for dialogkonferansen.</p> <p>Noen deltagere har inkludert en rekke lysbilder med generell informasjon om selskapet og dets tjenestetilbud i sine presentasjoner. Vi vil gjøre oppmerksomme på at hovedfokuset i dialogkonferansen vil være på punktene (1-7) Ruter ønsker innspill på.</p> <p>Rekkefølge på presentasjonene (i alfabetisk rekkefølge):</p> <ol style="list-style-type: none">1. 4Services2. CBRE3. Compass Group4. Elite Service Partner

Ruter#

	<p>5. Mitie Norge 6. Sodexo 7. Toma</p>
3 4Services	<p><u>Spørsmål:</u></p> <p><i>Eier 4Service de teknologiske løsningene som benyttes selv?</i> Det er en god blanding. 4Service har vært pådriver for app for betalingsløsning for kantine i Norge sammen med deres strategiske samarbeidspartner Easy. 4Service sin kompetanse er i hovedsak selve serviceleveransene, men de har også et teknisk team internt.</p> <p><i>Ser dere en trend i markedet for renhold (INSTA vs frekvens)?</i> Trenden 4Service har sett er en mellomløsning: behovsbasert renhold. Ved behovsbasert renhold er det mulig å flytte fokuset til der det er størst trykk og belastning. Denne standarden inkluderer ikke alt vedlikeholds renholdet som inngår i INSTA standarden.</p> <p><i>Hvordan vil Site Manager følge opp tjenestene på dag-til-dag basis?</i> Viktig at Site Manager får en operativ rolle og er en del av resepsjonen/servicetorg. Akkurat hvordan rollen legges opp avhenger også av Ruters behov og hva det legges opp til av arbeidsoppgaver. Site Manager skal ha en aktiv rolle og ta tak i eventuelle problemer som dukker opp i løpet av dagen. Viktig å få en tilpasset ressurs som har kompetanse på de ulike områdene og som også kan følge opp tilhørende KPIer.</p> <p><i>Hva er deres tanker om en variabel prismetode som tilpasses underveis i forhold til antall brukere av kantine og kontorlokaler?</i> Det vil være større grad av den variable biten sammenliknet med hva som har vært tidligere. Dette avhenger også av hva Ruter ønsker for sine ansatte. Når skal de ansatte ha tilgang til mat, hva skal de ha tilgang til, hvordan blir arbeidsdagen til Ruter etc. Kantinebidrag er moms fritatt og det ligger dermed også føringer på hvordan dette kan reguleres. En kombinasjon av faste og variable kostnader gir sluttkunde en variabel modell.</p> <p><i>Har 4Service forslag til anbefalte SLA avtaler og KPIer for de ulike tjenestene?</i> Mange kunder ønsker å benytte egne KPIer. 4Service har også anbefalte KPIer innenfor hvert tjenesteområdene som kan diskuteres og tilpasses hver enkelt kunde. 4Service har også maler på SLA avtaler.</p>
4 CBRE	<p><u>Spørsmål:</u></p> <p><i>Underleverandør renhold og kantine?</i> Varierer basert på kunde og oppdrag. Ønsker ikke å bytte leverandører underveis i kontraktperioden.</p> <p><i>Teknologi og host app, kan denne implementeres med Outlook etc?</i> Ja appen kan snakke med flere ulike systemer. Dynamisk og fleksibel modell som henter og bruker data til det beste for kontrakten.</p> <p><i>Kan man se hvilke kontorplasser som er ledige og opptatt i kontorlandskapet?</i> Ja. Man kan se om personer kommer på kontoret eller ikke. Man kan melde fra om fravær via appen</p>
5 Compass Group	<p><u>Spørsmål:</u></p> <p><i>App for Entra</i> Elementer fra denne appen kan benyttes for bruk i andre bedrifter, men appen må tilpasses og utvikles for hver enkelt kunde og behov.</p> <p><i>Renhold</i> Har renhold inhouse</p> <p><i>Site Manager</i> Har Site Manager inhouse. Kan også være en kombinasjon med en resepsjonsrolle.</p>
6 Elite Service Group	<p><u>Spørsmål:</u></p> <p><i>Resepsjonstjenester/Site Manager:</i> Drifter alle tjenester i denne leveransen selv</p> <p>Har utviklet et eget system for smart office: Elite kontoret</p>
7 Mitie Norge	<p><u>Spørsmål:</u> Ingen spørsmål</p>
8 Sodexo	<p><u>Spørsmål:</u> 80% behovsbasert renhold</p>

Ruter#

	<p>Offentlig/privat partnerskap Lettere å inngå partnerskap med private bedrifter. Leverer på en baseline og danner et partnerskap på samarbeidsnivå. Partnerskap ligger alltid til grunn for alle avtaler. Lage et godt fundament for partnerskap for senere.</p>
9 Toma	<p><u>Spørsmål:</u></p> <p><i>Booking av kontorplass</i> Ikke inkludert i app pt. Toma holder på med utvikling av denne funksjonen nå.</p> <p><i>Kjernetjenester</i> Alle kjernetjenester er inhouse</p>
10 Plan for videre anskaffelsesprosess	<p><u>Skriftlig innspill:</u> Deltagere inviteres til å gi et skriftlig innspill med en mer utdypende besvarelse til Ruter for det videre arbeidet med konkurransegrunnlaget. Innspillet kan være på maks fire A4 sider, formatet skal være PDF.</p> <p>Frist: 4. februar 2021 kl 12.00. Innspill sendes til anbud@ruter.no Emnefelt: «Innspill FM-tjenester»</p> <p>Informasjonen som sendes til Ruter vil bli behandlet konfidensielt. Deler av innholdet vil kunne bli benyttet i videre utarbeidelse av konkurransegrunnlaget for FM-tjenester. Ruter er underlagt offentleglova, og alle innspill vil bli behandlet i tråd med regelverket.</p> <p><u>Vurdering av behov for en-til-en møter:</u> Ruter vil vurdere å invitere deltagere fra dialogkonferansen videre til en-til-en møter dersom det er behov for ytterligere informasjon. Denne vurderingen vil bli gjort etter deltagerens innsending av skriftlige innspill. Ruter vil gi informasjon til samtlige deltagere dersom det blir aktuelt med en-til-en møter.</p> <p><u>Foreløpig fremdrift for anbudet:</u> Utlysning av konkurransen planlegges i mars 2021 Oppstart planlegges i Q3/Q4 2021</p>
11 Oppsummering og eventuelle spørsmål	<p><u>Spørsmål fra deltagere:</u></p> <p><i>Hvilken avtaletid planlegger Ruter på dette oppdraget? (Lennart /Sodexo)</i> Normal avtaletid i det offentlige er 4 år. For mer komplekse avtaler kan avtaletid utover 4 år vurderes. Ruter har foreløpig ikke besluttet hvilken avtaletid som skal være gjeldende for denne avtalen. Sodexo anbefaler avtaletid utover 4 år. Dette er viktig for å oppnå forutsigbarhet og langsiktighet samt strategisk samarbeid med kunde.</p> <p>Innspill til tidligere INSTA diskusjoner er at dersom det legges opp til en toårs avtale er leverandør pålagt å legge inn nullstilling etter to år som fører til en betydelig kostnad for kunde.</p> <p><i>Hva vil tilbudsfristen være når konkurransen utlyses? (Lennart /Sodexo)</i> Tilbudsfristen vil minimum være i henhold til minimumsfrister for offentlige anskaffelser. Eventuelle helligdager i tidsrommet vil tas hensyn til. Det er viktig for Ruter at leverandørene får tilstrekkelig tid til å utarbeide et godt tilbud.</p> <p><i>Vil det komme en invitasjon for innlevering av skriftlige innspill? (Ørjan /Compass Group)</i> Nei, det vil ikke bli sendt ut en invitasjon for dette. Informasjon om innsending av skriftlig innspill er gitt i presentasjonen i dialogkonferansen.</p> <p><u>Kommentarer fra deltagere:</u></p> <p><i>Fin prosess og ingen problemer med Ruters ønsker med dialogkonferansen (Øystein /Elite Service Partner)</i></p> <p><i>Veldig positivt at man tar initiativ til dialog med markedet og plukker opp innspill fra bransjen og fagansvarlige der ute. Fint med tydelige stikkord/punkter for gjennomgang og mulighet for bygge på med ytterligere innspill i etterkant av dialogkonferansen dersom det er behov for det. Veldig god måte og tilnærming for en best mulig løsning for Ruter (Marius /Service)</i></p> <p>Alle de enkeltes presentasjoner og referat vil bli lagt ut på Ruters hjemmeside: https://ruter.no/kollektivanbud/moter/</p>