

Til: Potensielle tilbydere av konsulenttenester innenfor IT

Fra: Ruter As

Invitasjon til dialogkonferanse om konsulentbistand innenfor området IT-tjenester

Ruter har behov for innspill fra potensielle tilbydere og leverandører av konsulenttenester innenfor IT-området. Ruter ønsker fremover å gjøre anskaffelser av slike tenester gjennom en «dynamisk innkjøpsordning».

Ruter er ved et veiskille. Vi leverer fremdeles løsninger på tunge, proprietære systemer som må driftes og forvaltes. Disse er i transisjon. De siste årene har vi utviklet tidsriktige og populære løsninger for våre kunder rundt billettering og reiseinformasjon. Vi har satt oss et mål om å være fremst i den teknologiske utviklingen. Dette gjør vi for å muliggjøre mobilitetsstrategien Ruter og Ruters eiere har for å kunne ta trafikkøkningen gjennom kollektiv, sykkel og gange*. Neste generasjons systemer og kundens forventninger fordrer teknologiskompetanse og prosesser som gir oss kraft og fart i et kontinuerlig utviklingsløp.

Når teknologien er i rask utvikling, må vår evne til å omstille oss være tilsvarende hurtig. Vi trenger fleksible avtaler som ikke bare ivaretar gårsdagens løsninger og dagens behov. Den skal også ivareta fremtidige løsninger og kompetansekrav. Vi ønsker å ta i bruk «dynamisk innkjøpsordning» istedenfor rammeavtale for å ivareta overnevnte behov.

Vi vil til enhver tid ha behov for bistand innen et bredt utvalg av IT-relaterte fagområder. Behovet og omfang varierer fra område til område.

Noen eksempler på fagområder er (denne listen er ikke uttømmende):

- Applikasjonsstøtte / desktop
- Kunstig intelligens og maskinlæring
- Prosjektledelse
- Systemforvaltning
- Backoffice/-end systemutvikling
- Frontend utvikling
- Support /Helpdesk
- Nettverk
- Skytjenester
- Systemdrift
- Test og Testledelse
- Strategi og ledelse
- Innkjøp og kontraktsinngåelse

* Anbefalt lesning: <https://ruter.no/m2016>



- Sikkerhet, cybersecurity og personvern
- Dataanalyse og rapportering
- CRM og ERP
- Prosesser og kvalitetsutvikling
- Installasjon

Kompetanse og kapasitet vil variere fra enkeltoppdrag til større teamleveranser / entrepriser.

Ruter ønsker å være en profesjonell og spennende kunde for leverandørene, slik at det er attraktivt å konkurrere om våre oppdrag.

Vi ønsker innspill til hvordan anskaffelsen kan spisses/utformes til beste for vårt behov.

Ruter ønsker å innhente potensielle tilbyderes erfaringer og innspill rundt temaet og inviterer med dette til dialogkonferanse

Tid: 21. september 2017 kl. 09.00 - 12.00
Sted: Jernbanetorget 1 (Møterom Bjørvika i Ruters kundesenter), Oslo

Spesielle fokusområder er:

- Hva en dynamisk innkjøpsordning er, og prosessene for å bli med
- Hvordan konkurransene vil bli utformet (konsulentinnkjøp eller team/entreprise)
- Utfordringer ved tildelingskriterier, og tilbakemelding fra leverandørene på hva de tenker rundt dette

Vi oppfordrer påmeldte tilbydere om å sende inn innspill og behov for avklaringer. Ta gjerne utgangspunkt i vedlagte «Spørsmål vi ønsker besvart». Innspill og spørsmål må være oss i hende innen 14. september kl. 12:00. Disse sendes til Benny Rytter-Johansen på anbud@ruter.no. Vi vil sammenfatte innspillene i en presentasjon som vil danne grunnlag for informasjon og diskusjon.

Møteromskapasitet tillater ikke ubegrenset deltagelse. Det er kun påmeldte som kan delta på møtet. Videre er det satt en begrensning på to personer fra hver organisasjon/tilbyder.

All informasjon som fremkommer på dialogkonferansen skal være offentlig tilgjengelig for alle gjennom gode møtereferater, som sammen med presentasjoner fra møtet blir lagt ut på Ruters anbudswb. De som ønsker kan gi en kort skriftlig tilbakemelding til Ruter etter dialogkonferansen. Dette materialet vil også bli lagt ut på Ruters anbudswb.

[†] Deltakere i Ruters dialogmøter skal ikke innlate seg på drøftelser, handlinger eller opptreden som kan krenke konkurranselovgivningen. Deltakerne skal ikke drøfte eller utveksle konfidensiell eller konkurransesensitiv informasjon, herunder ikke-offentlig informasjon om priser, rabatter, markedsstrategier, salgs- eller leveringsvilkår, mv. Dette gjelder både for formelle diskusjoner under dialogmøtet, men også ved uformelle samtaler eller drøftelser før, under eller etter Ruters dialogmøter.



Program:

| | | |
|-------|--|--|
| 09:00 | Velkommen Hensikt med dagen Ruter og IT i Ruter Retningen framover Kompetansebehov (50 min) | Terje Storhaug, Ruter Christian Willoch, Ruter |
| 10:00 | Om Dynamisk innkjøpsordning (20 min) | Benny Rytter-Johansen, Ruter |
| 10:20 | Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart. Diskusjon | Christian Willoch, Ruter Benny Rytter-Johansen, Ruter |
| 11:45 | Oppsummering, videre prosess | Ruter |
| 12:00 | <i>Slutt for dagen</i> | |

For påmelding kontakt Benny Rytter-Johansen, anbud@ruter.no innen 14.09.2017.

Velkommen!



Noen spørsmål vi ønsker besvart

- Vi har listet opp en rekke fagområder som utgangspunkt for konkurranser. Årsaken til en slik inndeling er å kunne tiltrekke seg nisjeselskaper som kun leverer innenfor ett/få områder.

Er listen for / for lite detaljert? Mangler noen fagområder?

- En dynamisk innkjøpsordning åpner for et mangfold av selskaper som ønsker å være med. Nye selskaper kan også tiltre ordningen til enhver tid.

En av fordelene ved dette er å få et økt tilfang av relevante konsulenter. En mulig ulempe for Ruter er en vesentlig høyere administrativ kost da det kan bli mange konsulentprofiler som skal evalueres.

Evaluerings og vurdering av konsulentprofiler er en kvalitativ øvelse. Personlige kvalifikasjoner er vel så viktig som kompetanse og erfaring, særlig når vi skal sette sammen velfungerende team.

På hvilken måte skal Ruter kunne skrive gode oppdragsbeskrivelser med presise tildelingskriterier og samtidig effektivt kunne administrere og håndtere et stort antall profiler som kan komme i forbindelse med et tilbud?

- I tillegg til enkeltoppdrag der en til flere konsulenter etterspørres, ønsker vi også å leie inn hele team for å utføre spesifikke oppgaver eller utvikle løsninger. Det er fortsatt «insourcing», der leveransen er team og kompetanse. Likefullt vil det være tildelingskriterier som går mer på tilbyders kompetanse og erfaring fra tilsvarende arbeid som oppdraget beskriver.

Hvilke tildelingskriterier og kvalifikasjonskrav er relevante i en slik konstruksjon?

- Hvilke andre fordeler og ulemper ser dere med å bruke en dynamisk innkjøpsordning vs. en rammeavtale?