

The background of the slide is a photograph of a hand holding a smartphone. The hand is positioned in the upper left, with the thumb and index finger visible. The phone's screen is the central focus, displaying a blurred interface. The lighting is soft, and the colors are muted, with a mix of skin tones and the dark colors of the phone.

Dialogkonferanse Dynamisk innkjøpsordning IT-konsulenter

21. September 2017 @Ruters kundesenter

Ruter#

På dialogkonferansen

A2	Acando	Accenture	Affecto	Amesto	Avan	Bouvet
Capgemini	Capra consulting	Centerpoint	Centric	Communicate	Crayon	Creuna
Deloitte	Edisys	Ensō	Evry	Ework	Frilans konsulent	Infoworker
Intellectsoft	ITverket	Kippr	Knowit	Kommando	KPMG	Making Waves
Miles	Netcompany	Netlight	NTT Security	Omega	Proventus	Qualisoft
Soco	Sopra Steria	Triona	Visma	Webstep	Primesource	

+ representanter fra Ruter og Brakar

Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

12:00 Slutt på program. Enkel servering.

Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

12:00 Slutt på program. Enkel servering.

Ruter – hvor vi er og hvor vi skal

Dialogkonferanse 2017-09-21

Terje Storhaug, CIO & VP Digital Platforms and Systems

Ruter#

... status ...

Ruter#

PTA in the Norwegian Capital Region



Oslo + Akershus

- Population 1,25 mill
- 2 counties
- 22 + 1 municipalities
- 100 km north to south

Capital Region

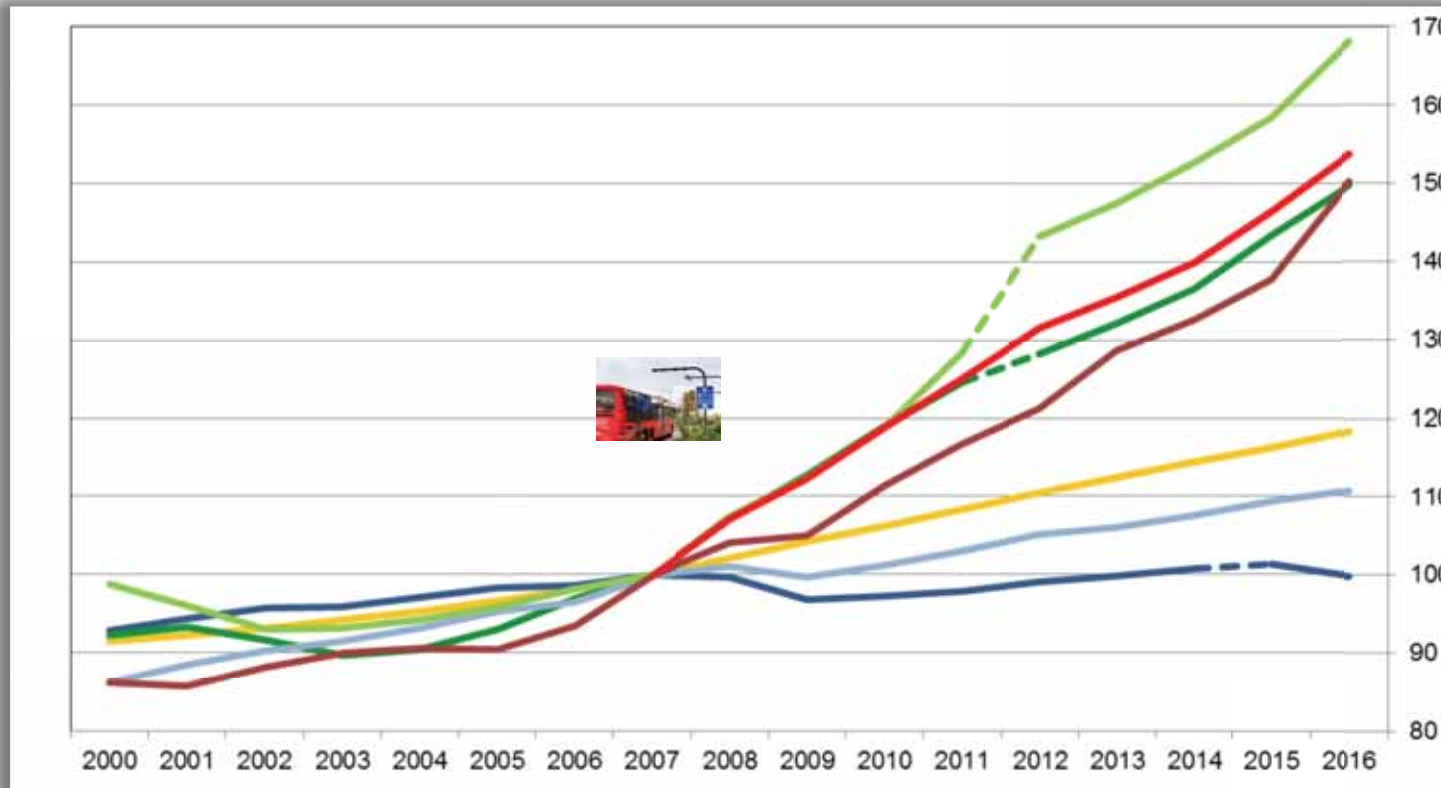
- Population 1,5 mill
- 19 more municipalities in additional 5 counties
- Commuters make it one transport market
- 6 PT authorities + State Railways (NSB)

Ruter#

350 million boardings in 2016

43 thousand new boardings every day compared to 2015

More than 50 % increase in PT trips since 2007



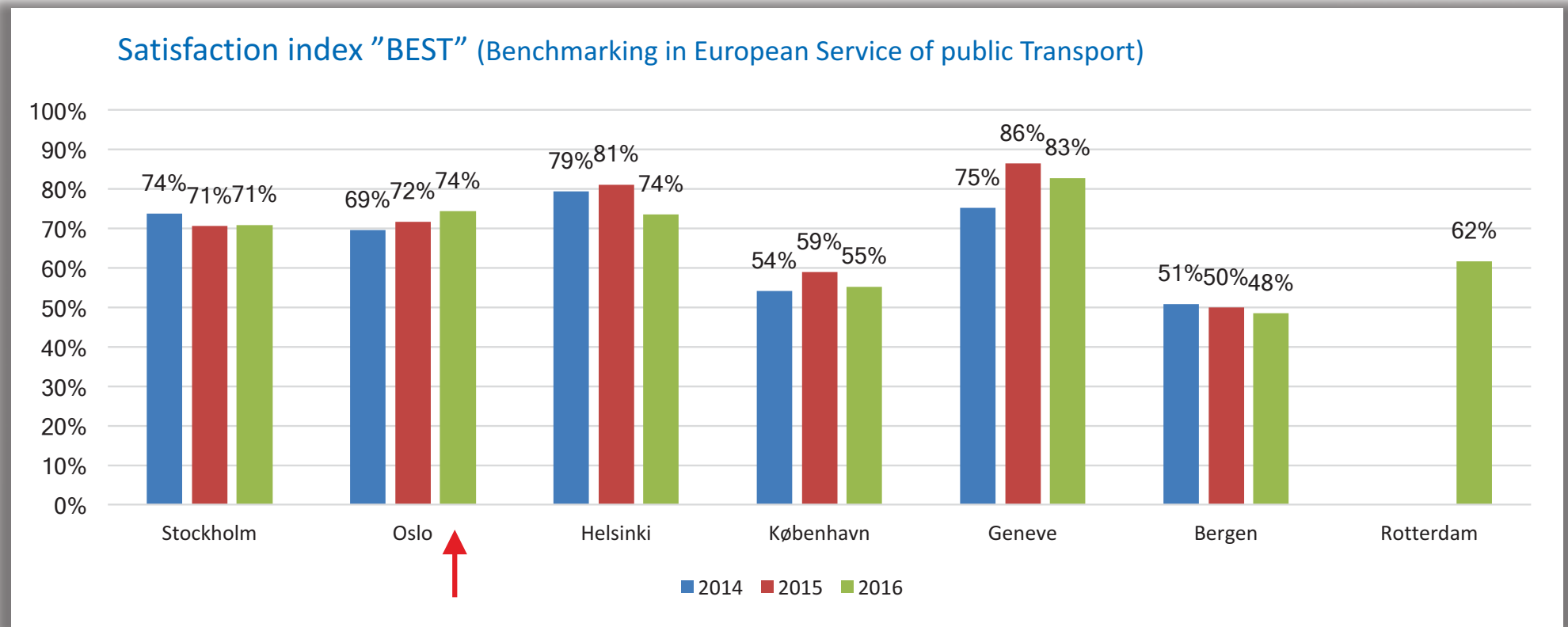
Development	2007-2016	2015-2016
Passengers Akershus	+68%	+6,1%
Passengers Oslo / Akershus	+54%	+4,9%
Passengers Oslo	+50%	+4,5%
Production vehicle km	+50%	+9%
Population Oslo / Akershus	+18%	+1,8%
Car traffic Akershus	+11%	+1,3%
Car traffic Oslo	-0,2 %	-1,4%*

350 million boardings 2016



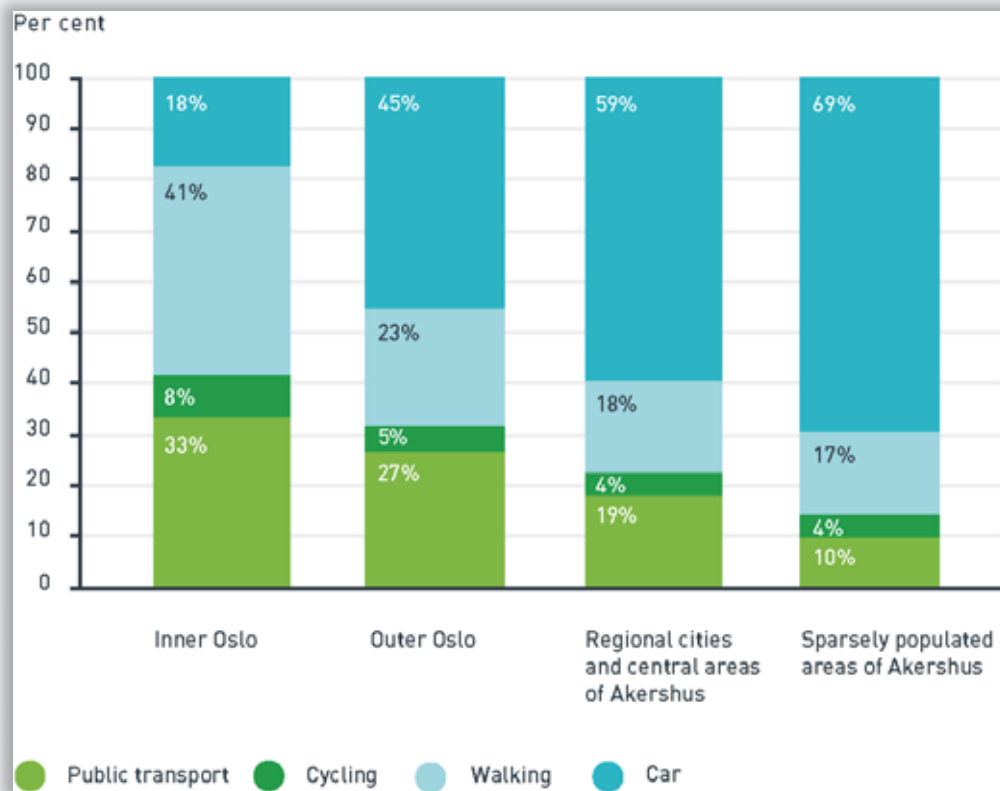
Ruter#

The most satisfied customers in the Nordics

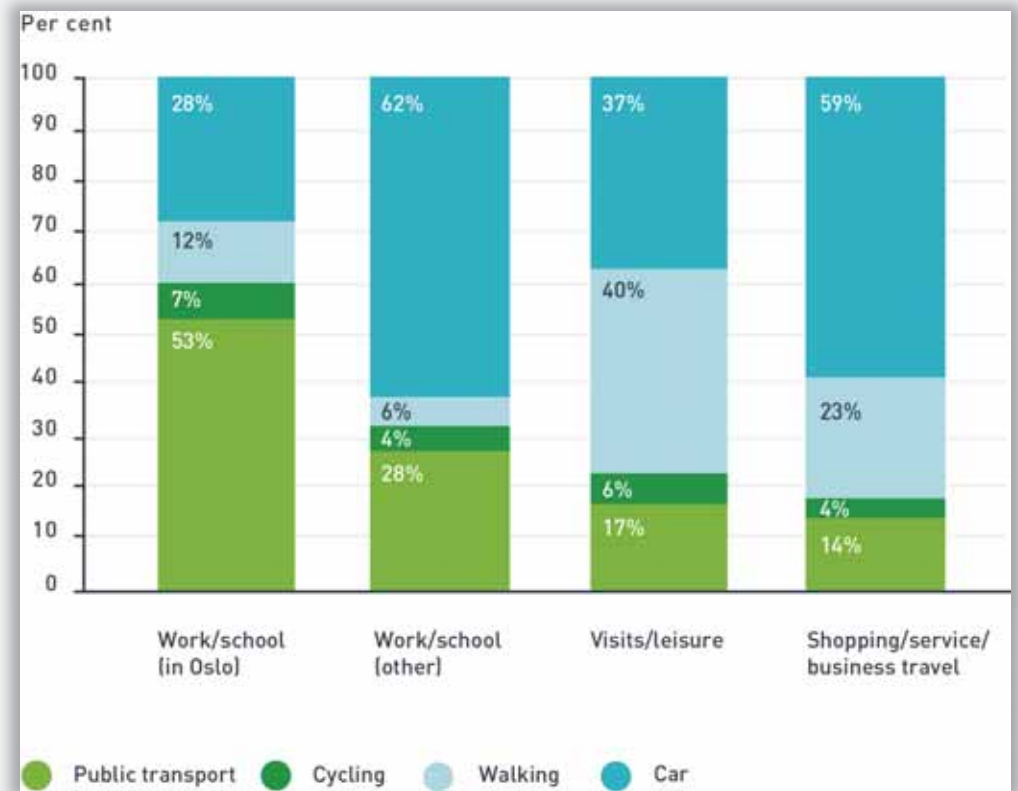


Market shares (2014)

per geographic area



per journey purpose





... transformation ...

Ruter#



Options

Plan

Station

Journey

Arrived

Next travel

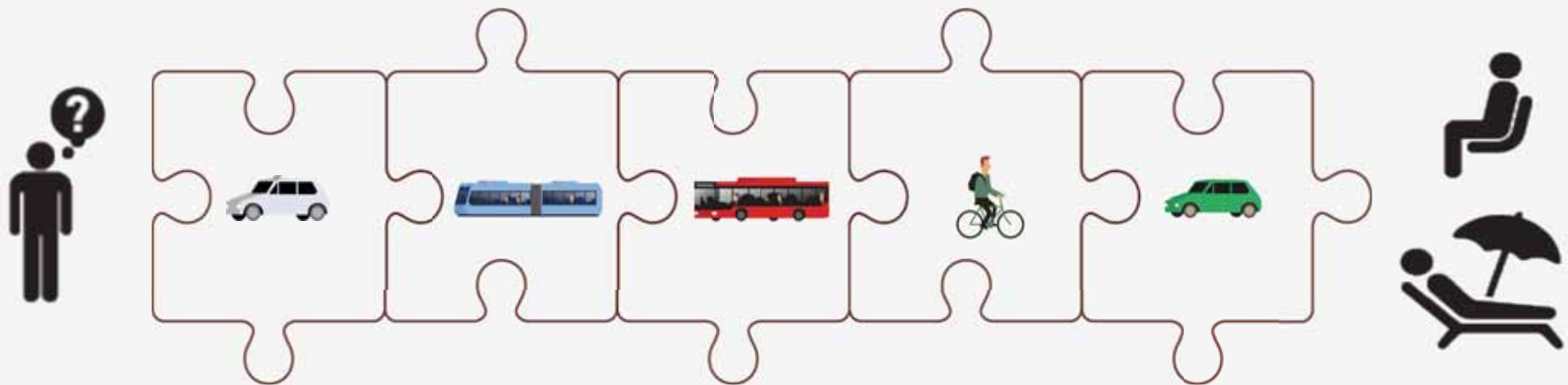
Incident

PLATFORM



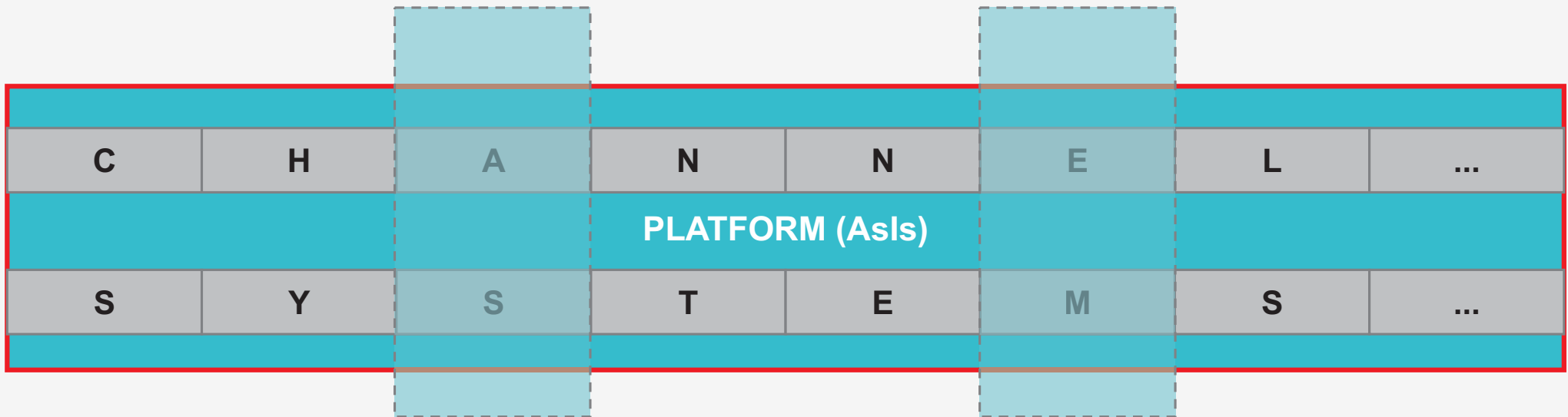
Ruter#

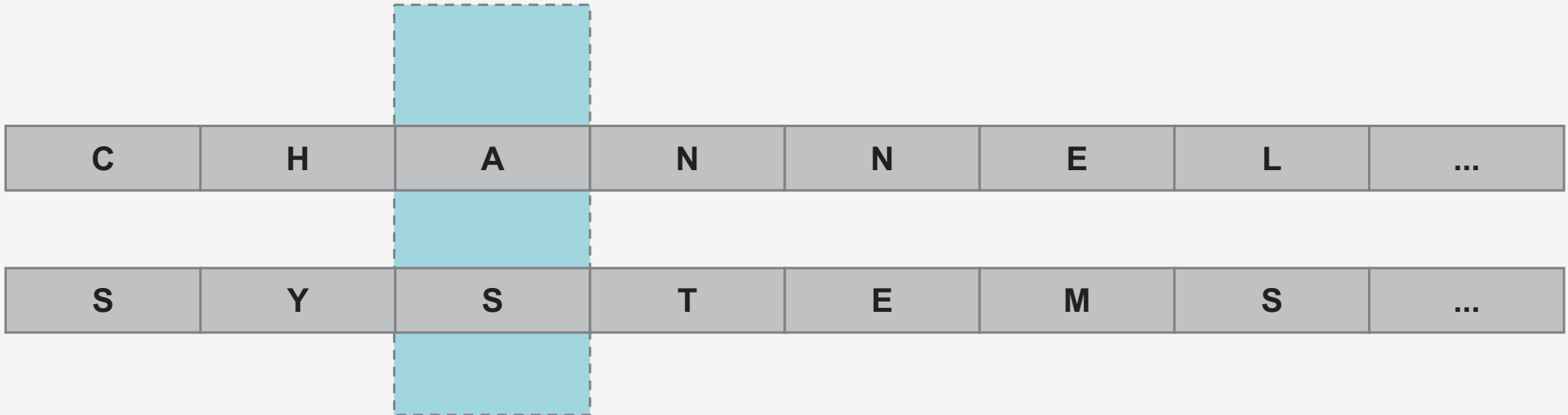
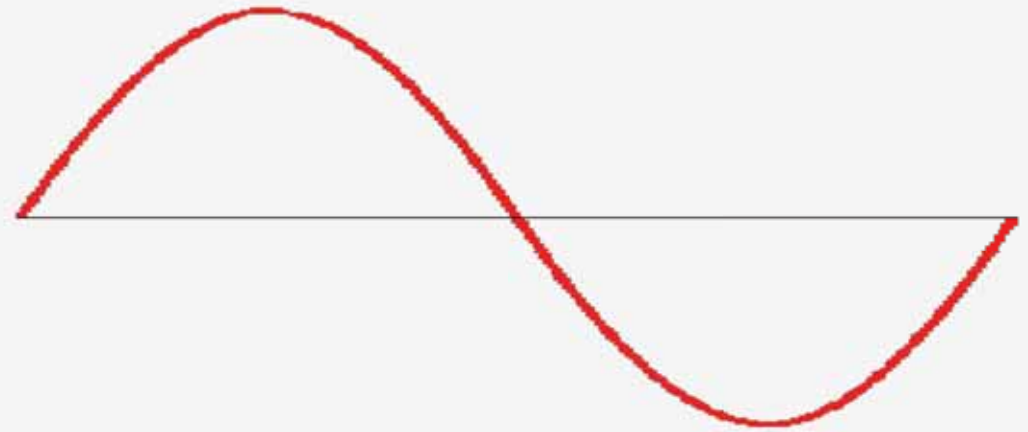
NY PLATFORM



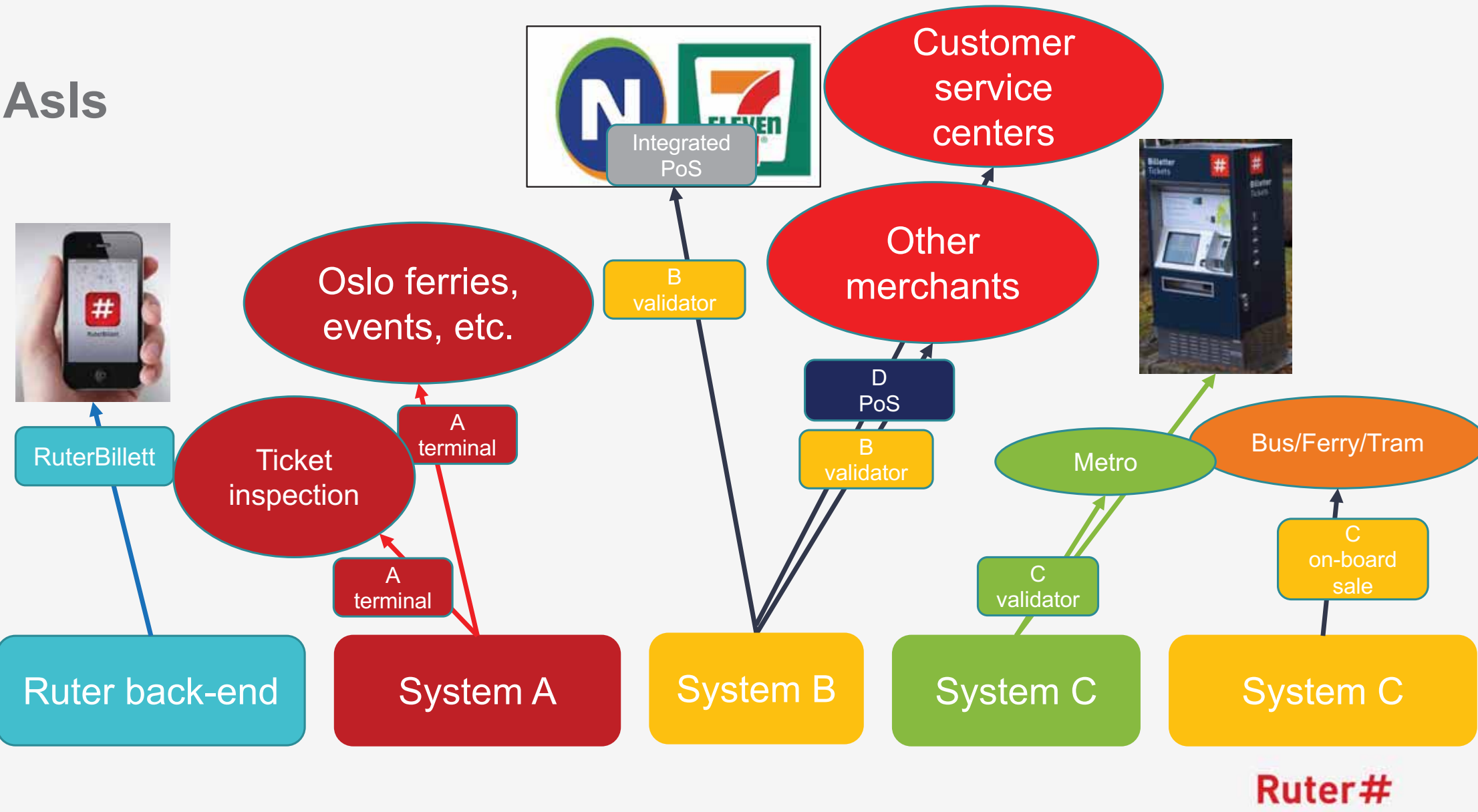


Customer Journey





AsIs

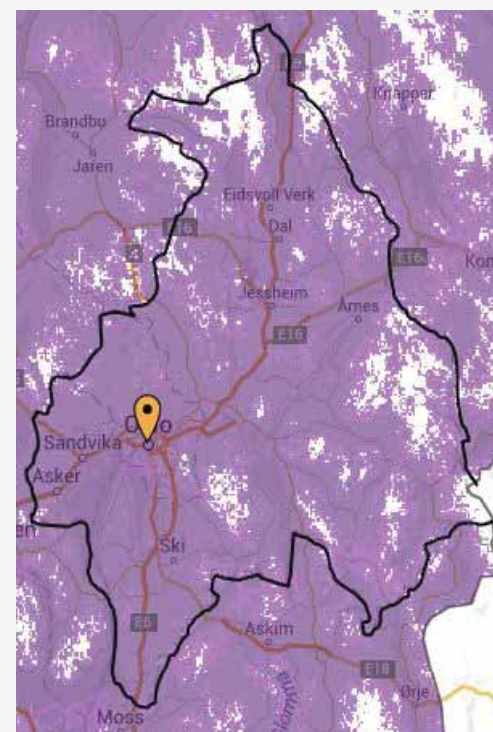


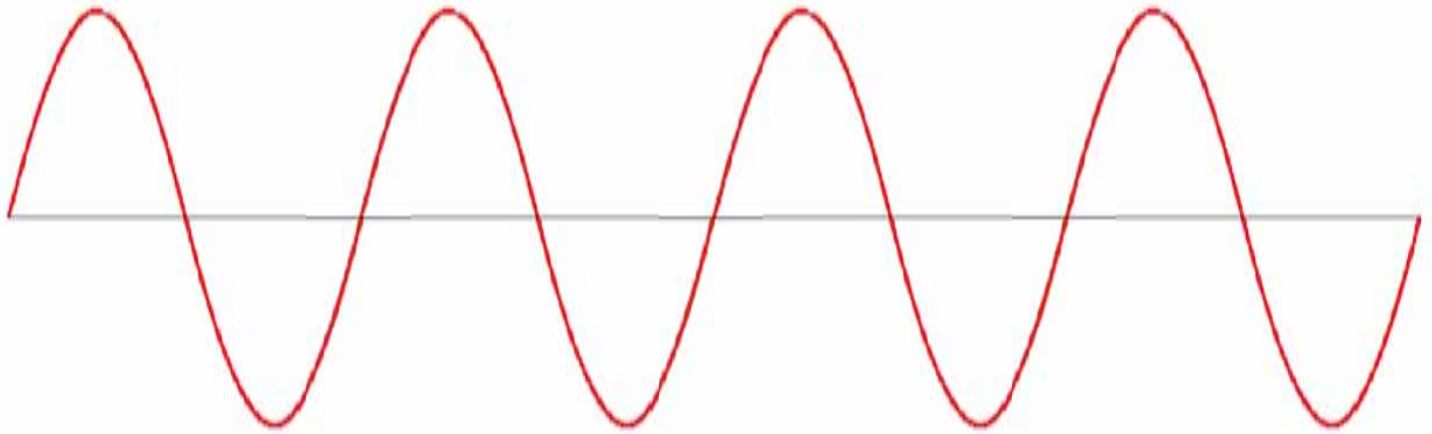
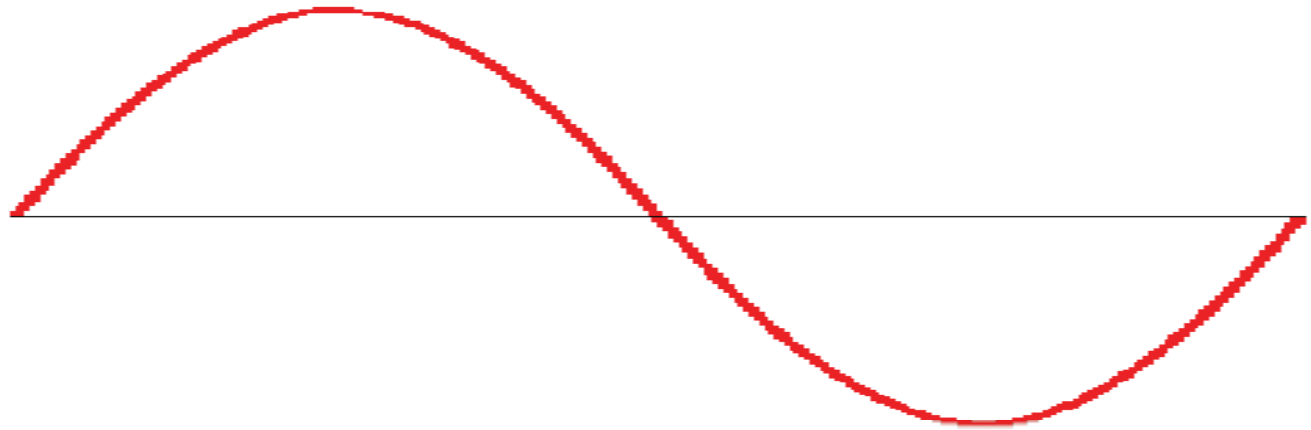
Our customers are already "digital" .. and we have network coverage

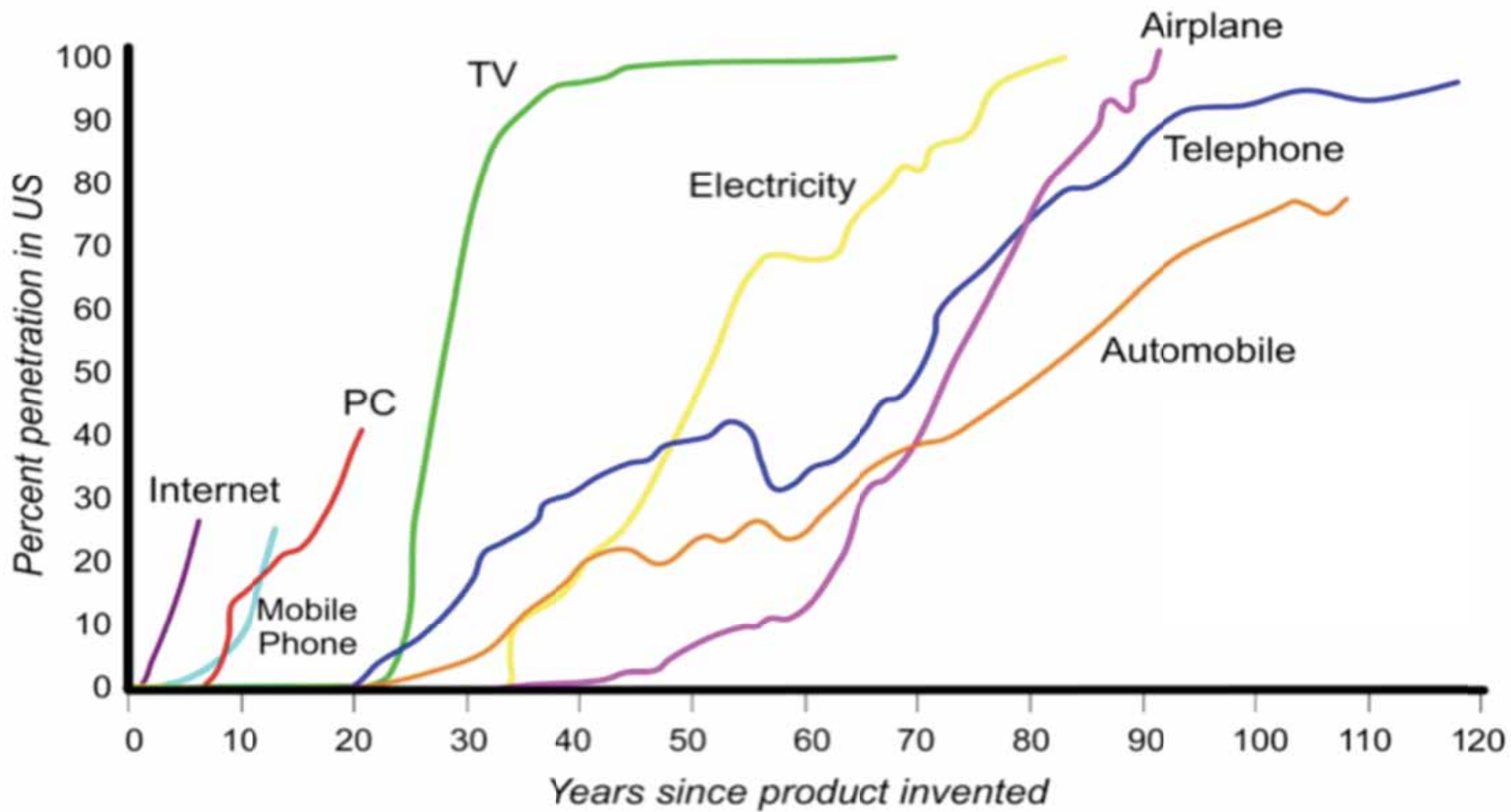
- 89 % of the population have a smartphone (97 % of our customers)

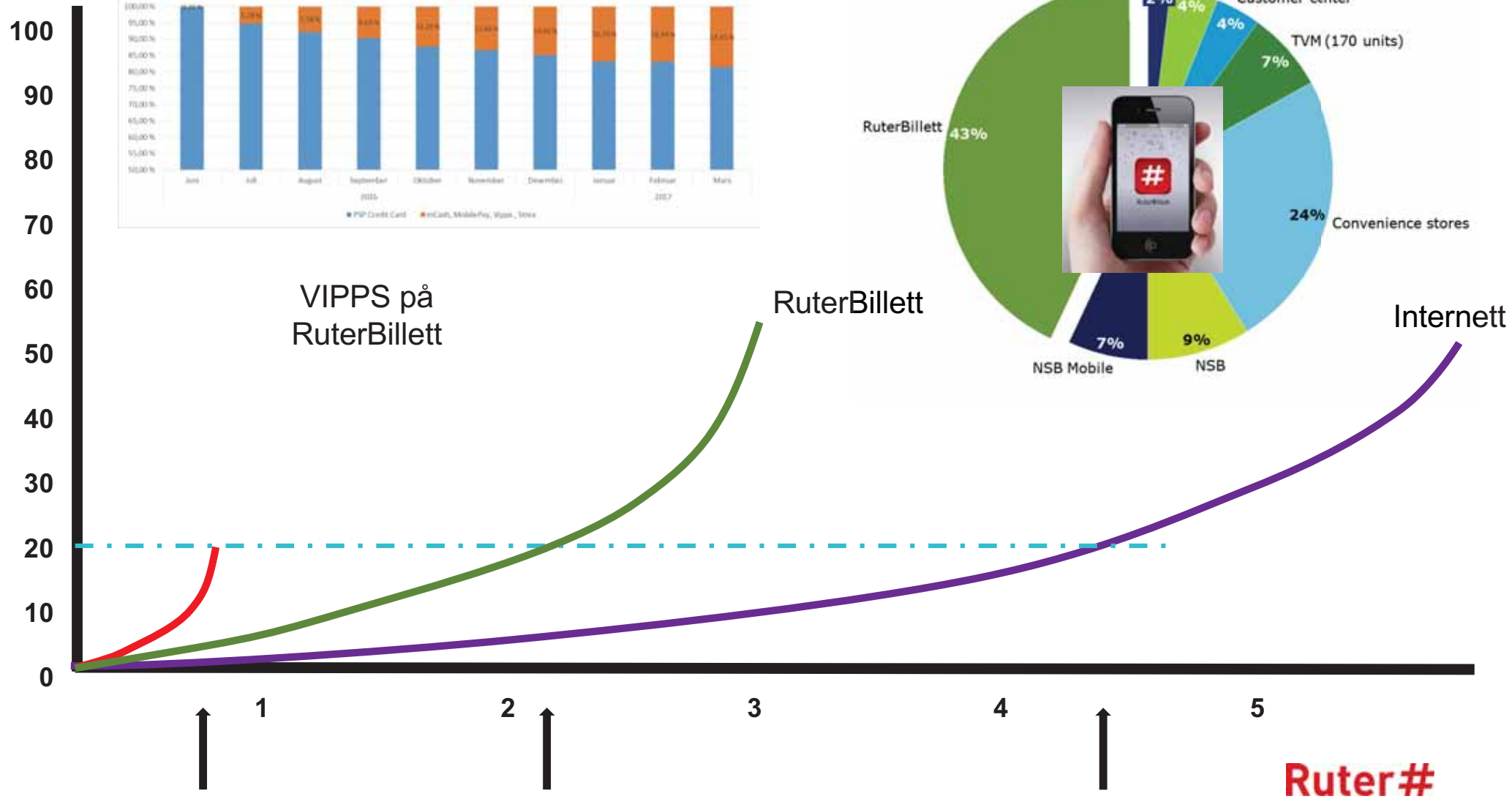
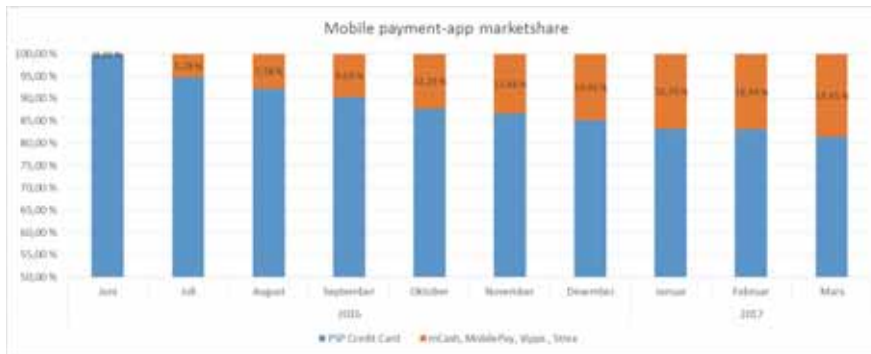


4G







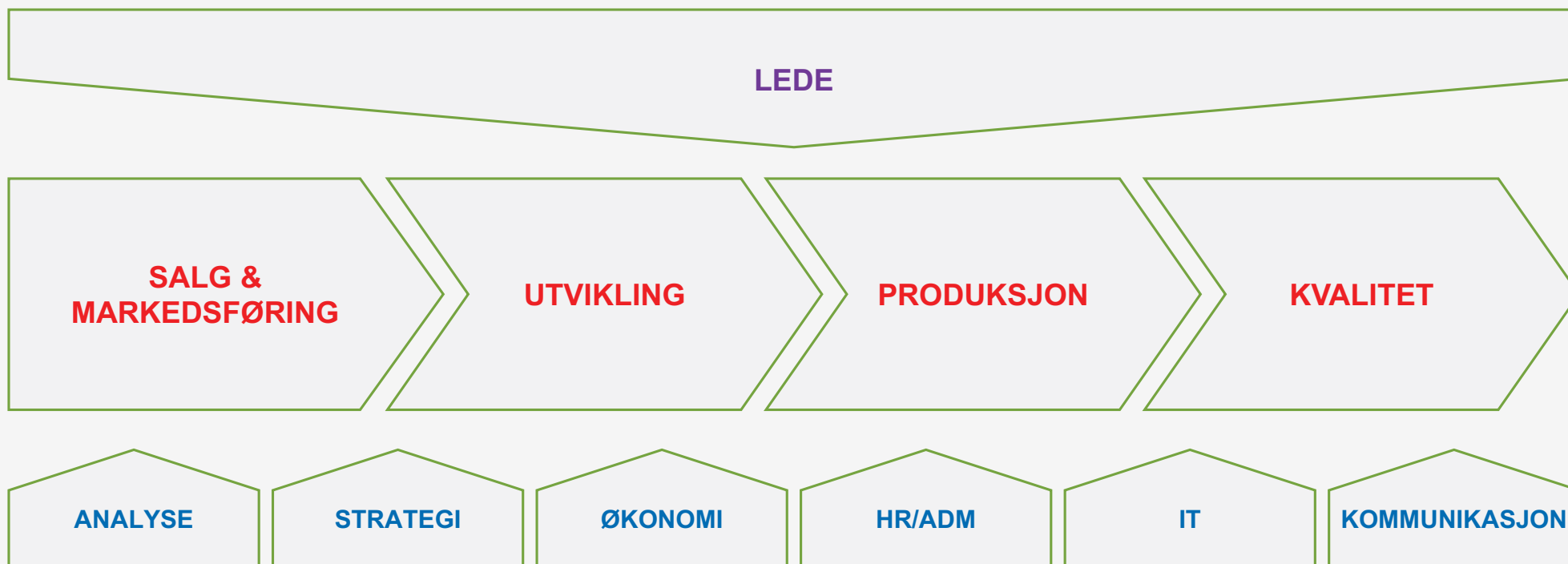


... organization ...

Ruter#

Organisasjon => 2017

- Resultat-enheter
- Hovedprosesser
- Støtteprosesser



Ruter#

Organisasjon 2017 =>

- Resultat-enheter
- Fagenheter
- Støtteenheter

Administrerende direktør					
	Marked				
	Område Vest	Område Indre by	Område Sør	Område Nord-Øst	
Kommunikasjon, markedsføring og kundetjenester					Adm. dir. Ressurser
Plan og trafikk					Økonomi og strategi
Mobilitetstjenester					Juridiske tjenester
Digitale plattformer og systemer					
Produksjon					
Strategiske anskaffelser og analyse					
Human Resources					

Ruter#

... then what ...

Ruter#

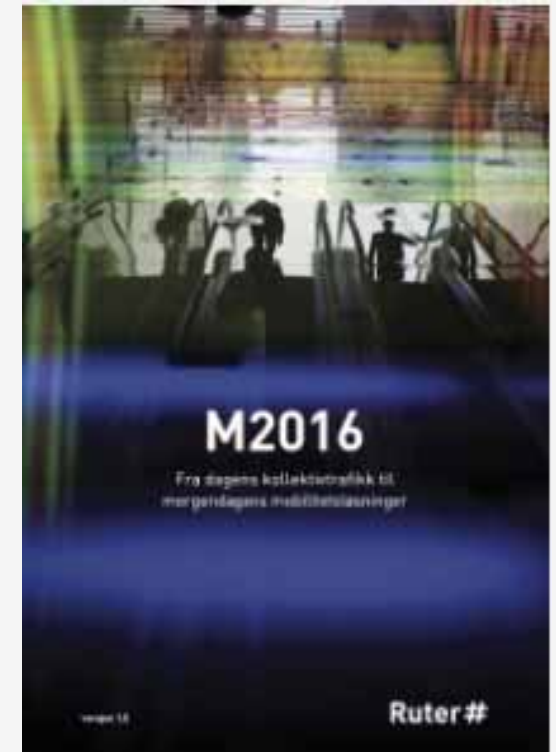
New PLATFORM

Strategic angle

To enable mobility services outlined in M2016 Ruter report

Propositions

- Everyone and everything is on-line
- Event-driven architecture and streaming technologies
 - Thin and standard clients (e.g. sensors, screens)
 - Centralised processing
- Real-time analysis
 - Machine-learning, artificial intelligence, predictions
- more *-as-a-Service* (as opposed to HW and systems)



Ruter#

Data sources and measures for future mobility

Data sources



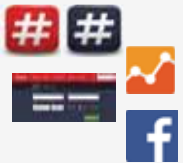
Population

- MIS
- SMIO



Usage

- Ticket sales
- Passenger counting
- City bikes
- Traffic toll
- Roadside counting
- Taxi services



Web and apps

- Social media
- Statistics from Ruter apps (RuterBillett, RuterReise) and web (ruter.no)
- Google Analytics



Real time and ongoing travels

- Beacons and new technology
- Base stations and mobile traffic

Services and applications



Aggregated reports



Reports pr unit



Statistics



Customer information services



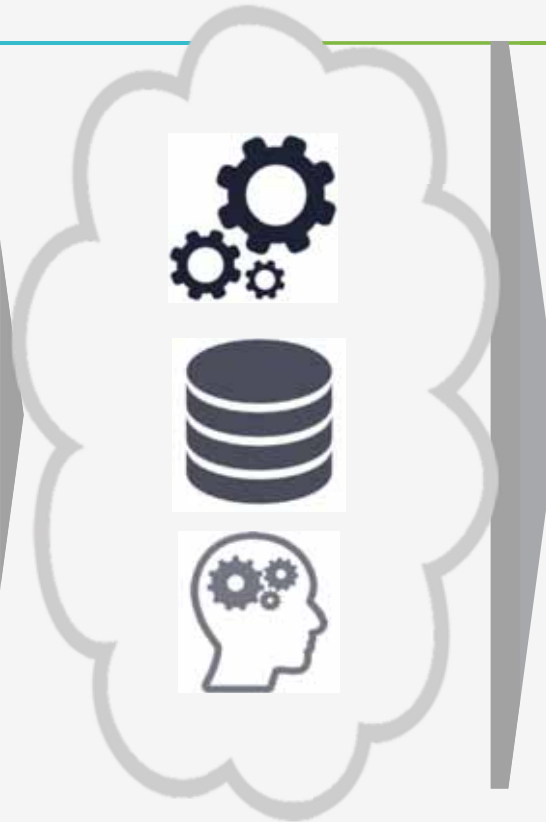
3rd party integrations



Optimization of the public mobility service offer



Predicting the demand for mobility services and infrastructure

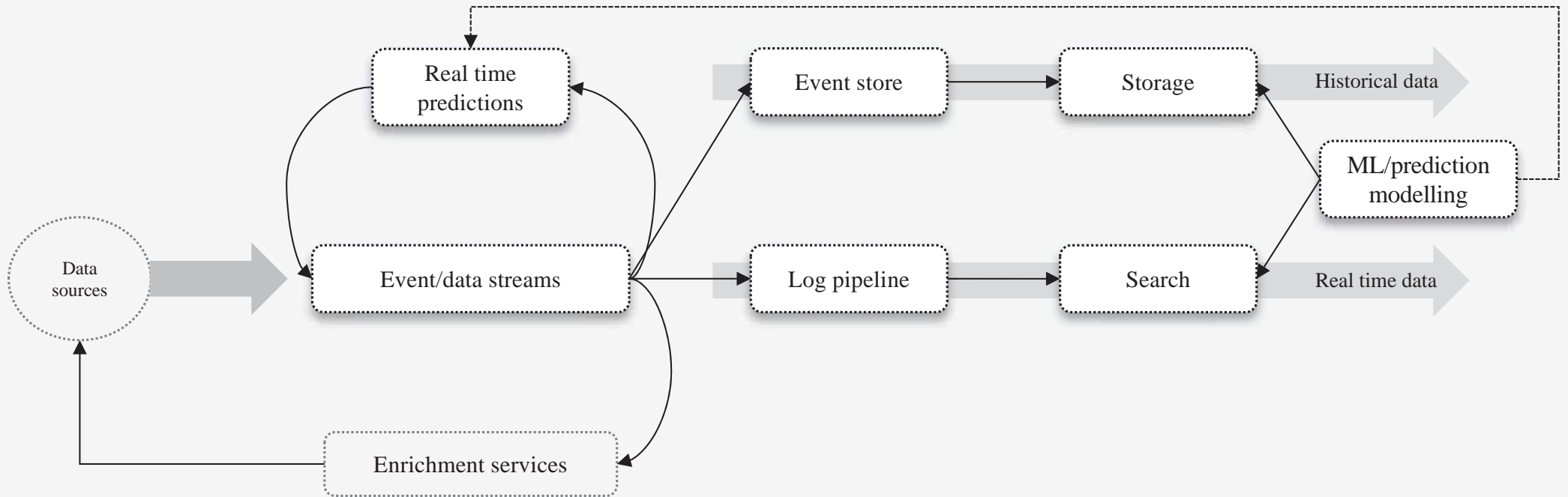


New backend

- Big data
 - Sensor data from vehicles
 - Sensor data from the customer's smartphone
 - Other external and internal data sources
- Architecture
 - Micro services
 - Backend centric
 - Events and data streams
 - Modular and based on open source products
- Machine learning
 - Predictions on vehicle data
 - Predictions on customer events

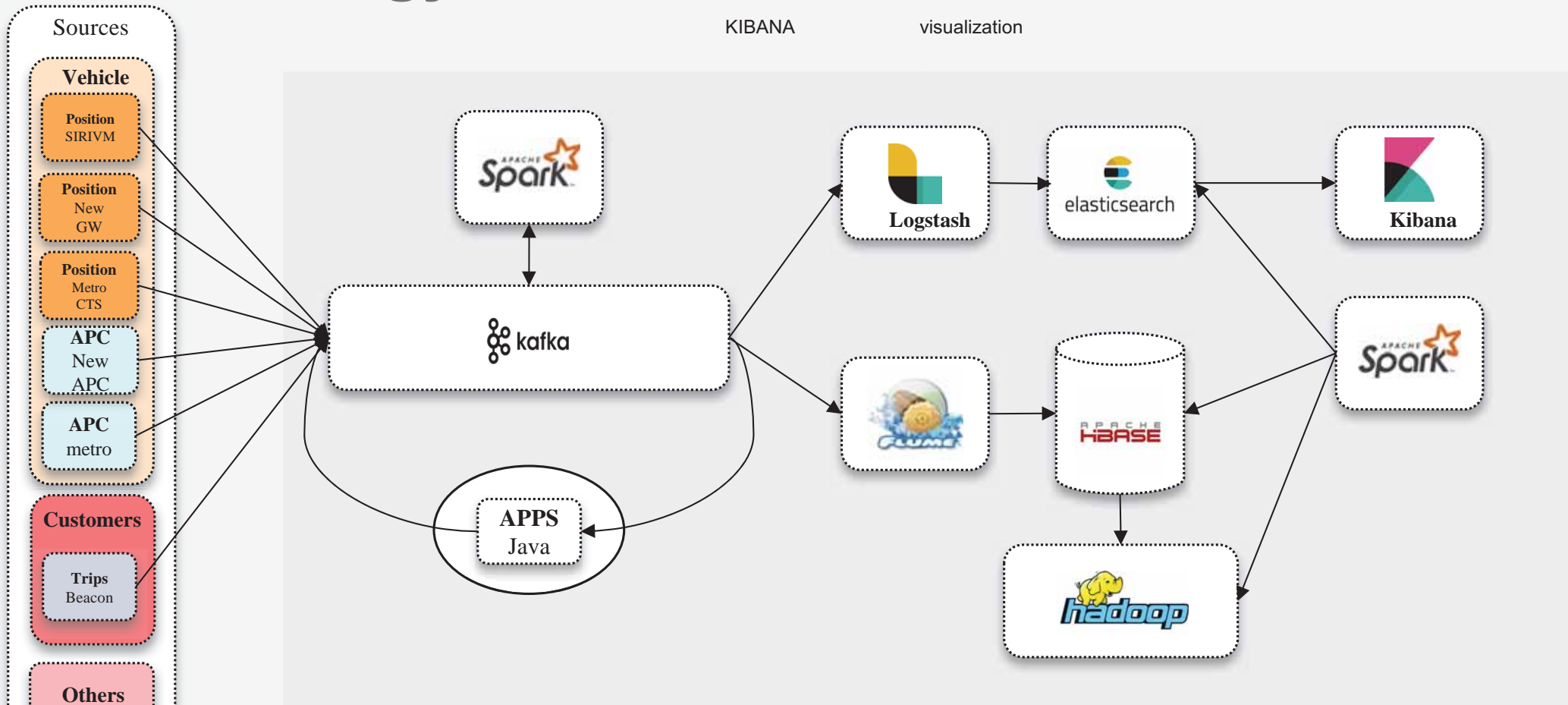


High level architecture (concept)



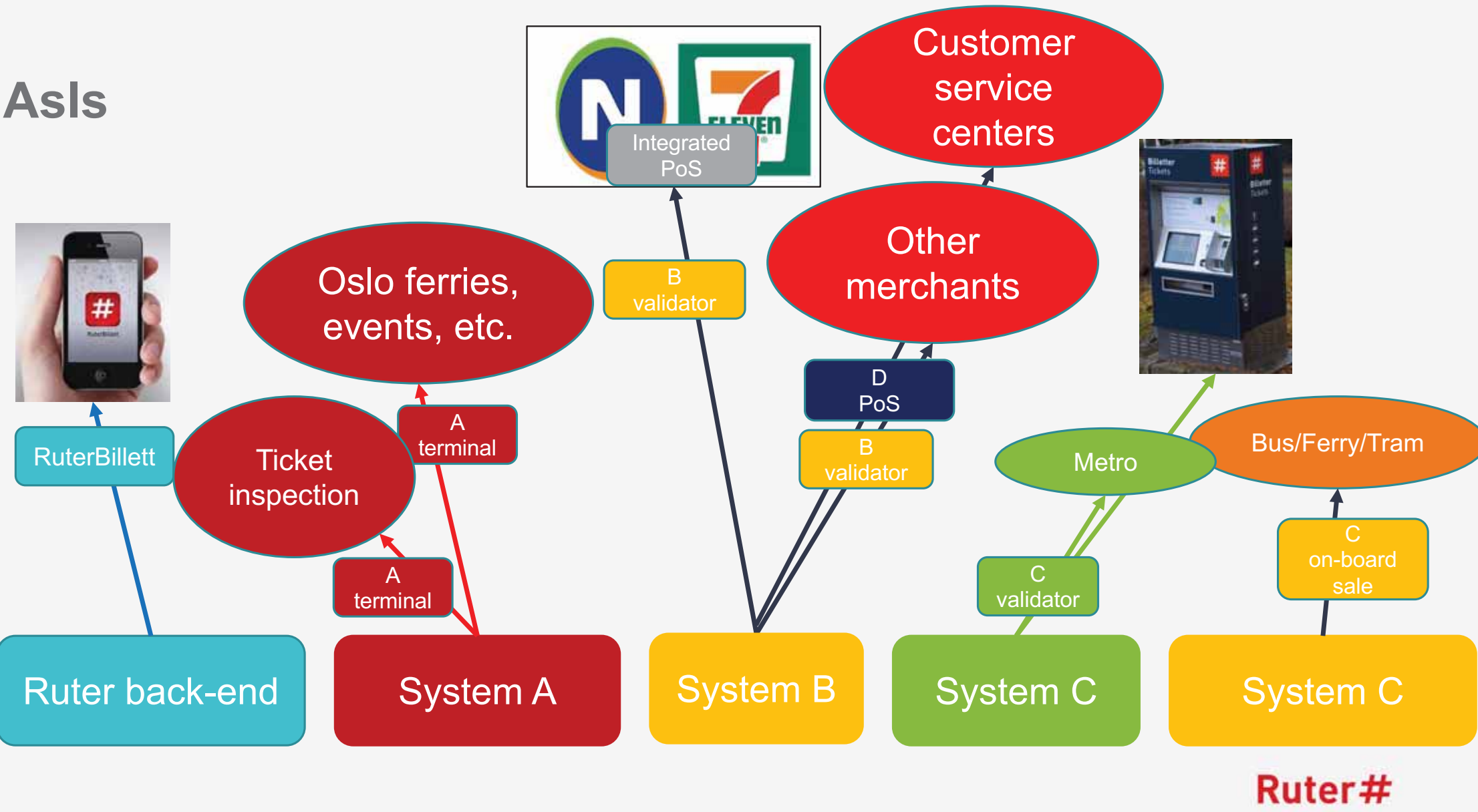
Technology

KAFKA	stream processing	FLUME	logdata collector
SPARK	data processing with machine learning	HBASE	big data database
LOGSTASH	data collection pipeline	HADOOP	big data file system
ELASTICSEARCH	Search and analytics engine		
KIBANA	visualization		

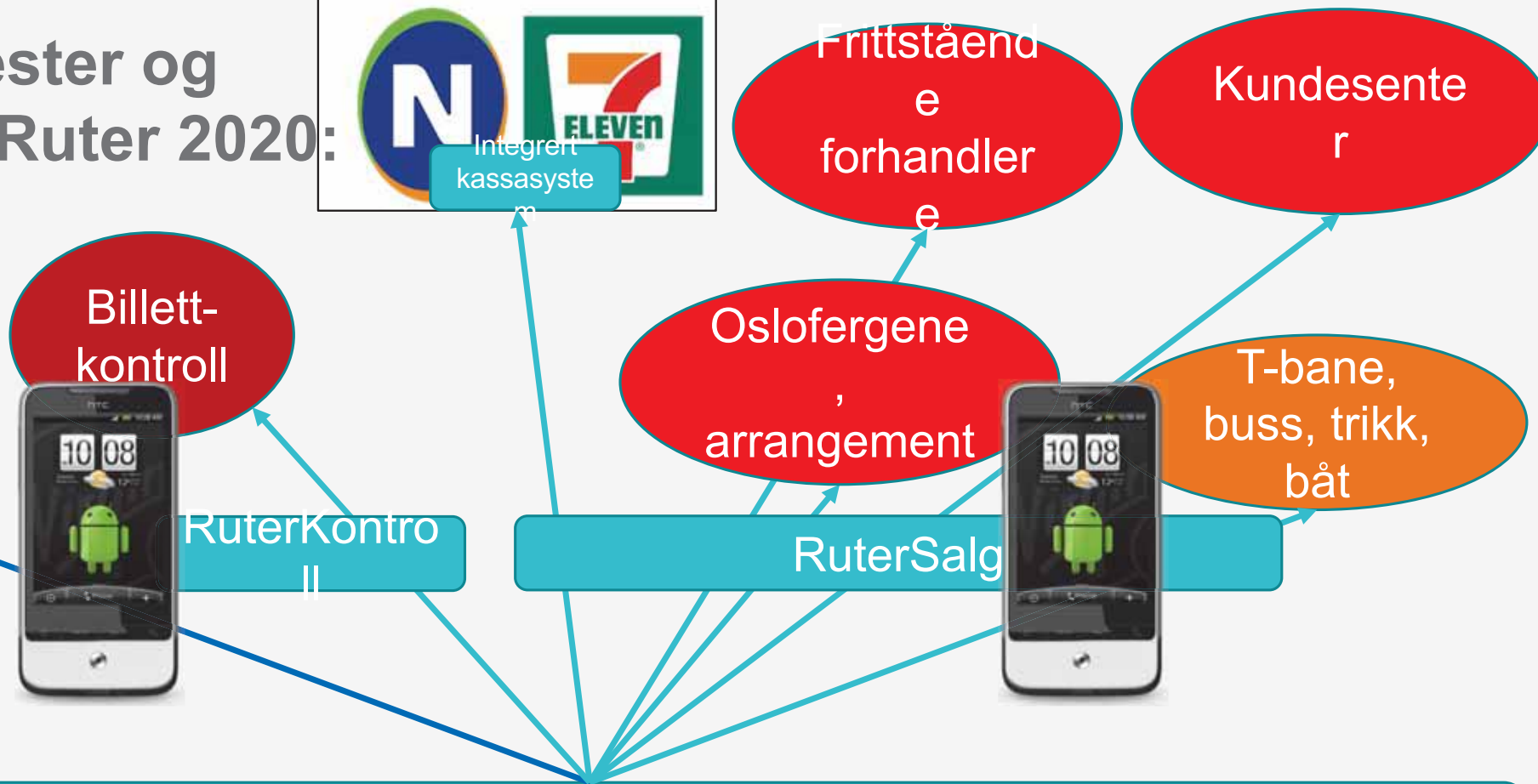


Ruter#

AsIs

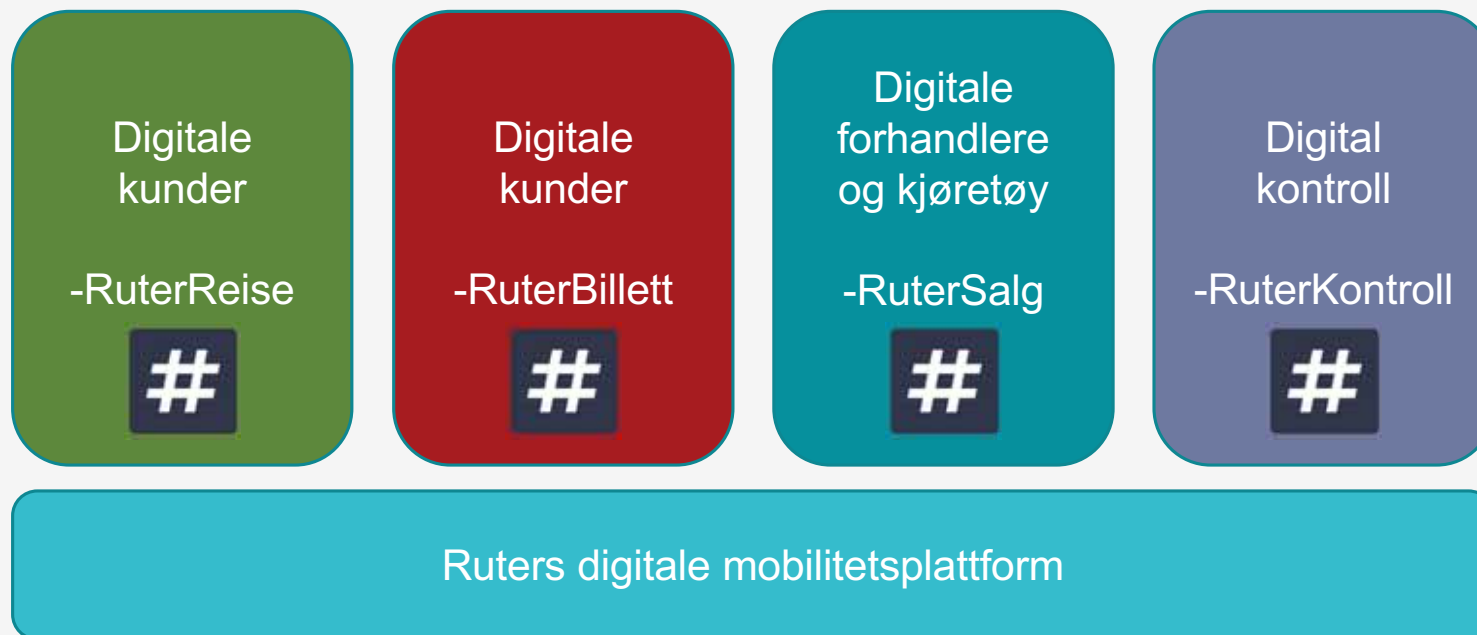


Kundetjenester og systemer i Ruter 2020:

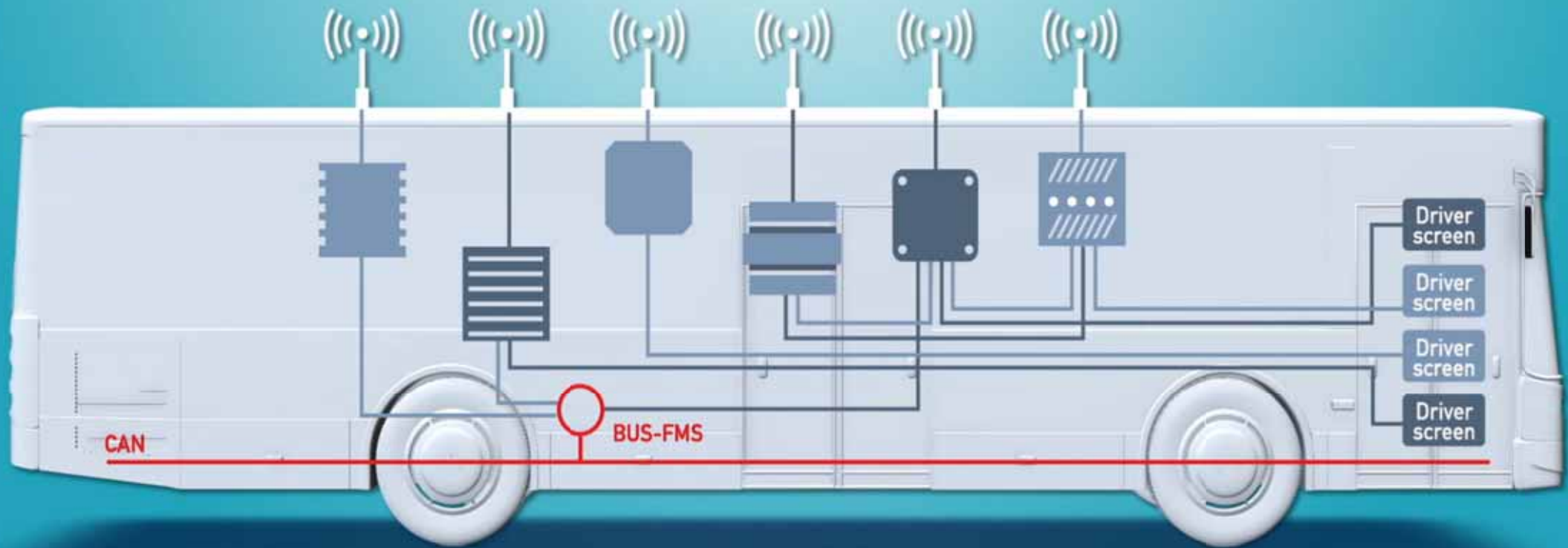


Ruter#

App-baserte kundetjenester



today

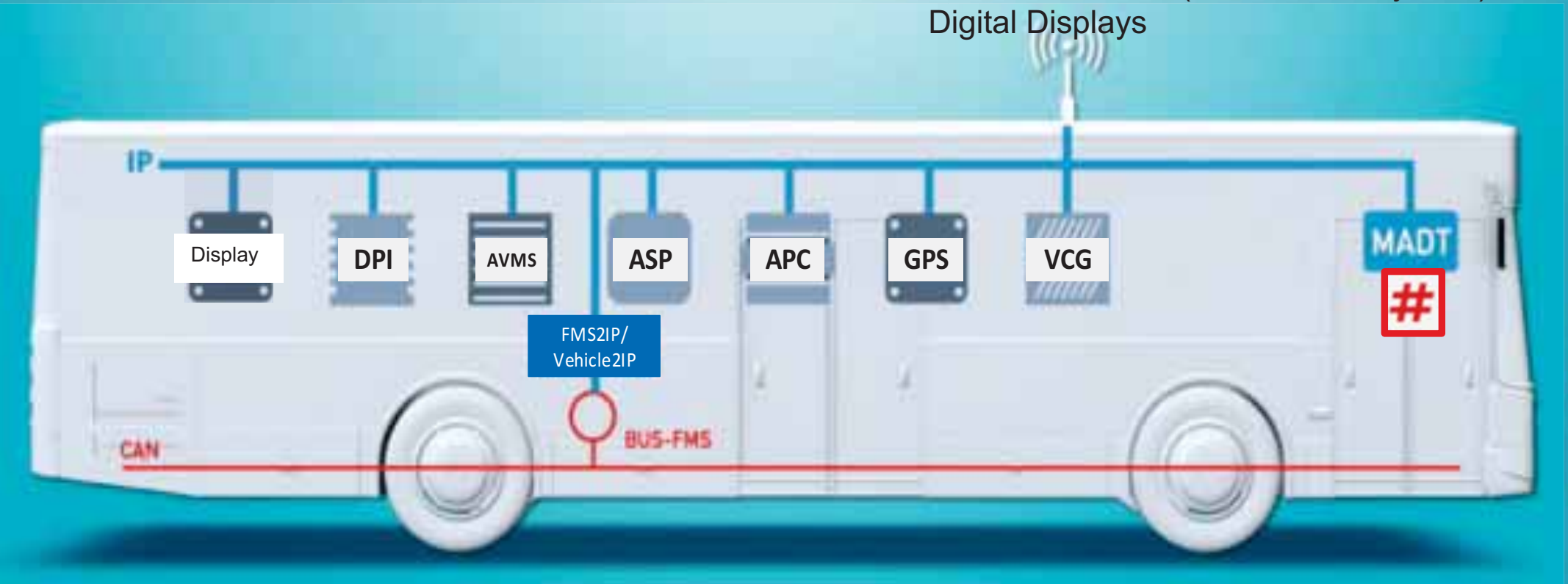


New on-board Architecture



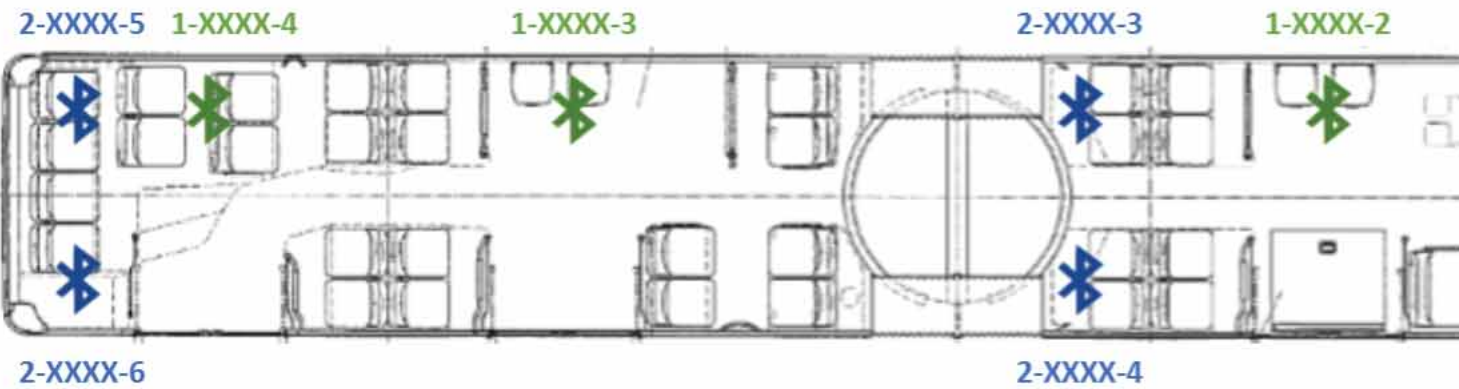
“Bus-as-a-Service”

- APC-as-a-Service (Passengercounting)
- ASP-as-a-Service (Active Signal Prioritization)
- GPS-as-a-Service (Position)
- VR-as-a-Service (Vehicle Registry)
- TP-as-a-Service (Trafficplan)
- DPI-as-a-Service (Infotainment system)
- Digital Displays



Automatic Fare Collection

✳ Ranger (strong signal) ✳ Invoker (weak signal)



Sketch 13.37 100%

Velkommen til RuterPilot

Du har gjort ditt. God reise!

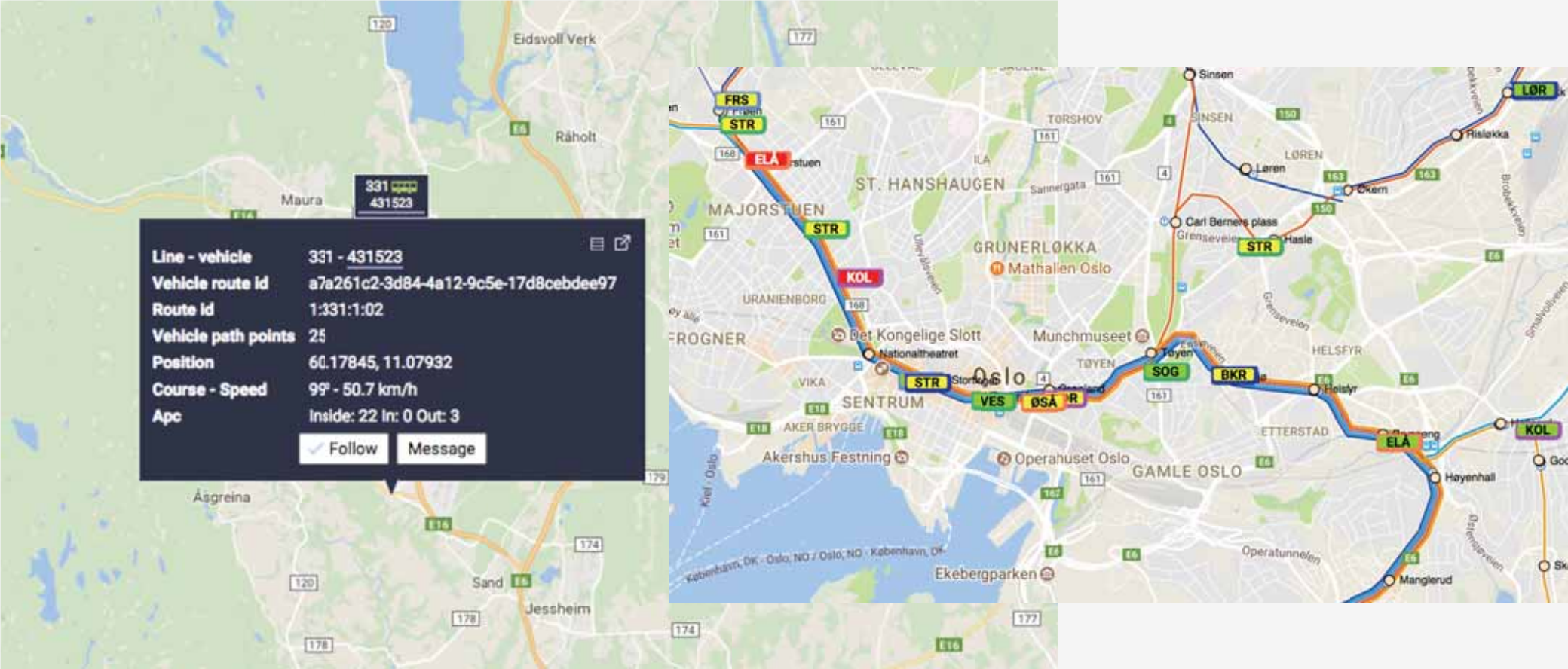
- ✓ Blåtann er på
- ✓ MobilePay er koblet til
- ✓ Mobildata er på



Real-time vehicle location..



Real-time vehicle location and “fill-factor”



New Customer Services

- Use-patterns in passenger's travel behaviour to predict next step and create dynamic traffic plans and improved offer
- Customer-guidance on incidents
- Automatic fare collection
- Real-time vehicle location and "fill-factor"
- ...



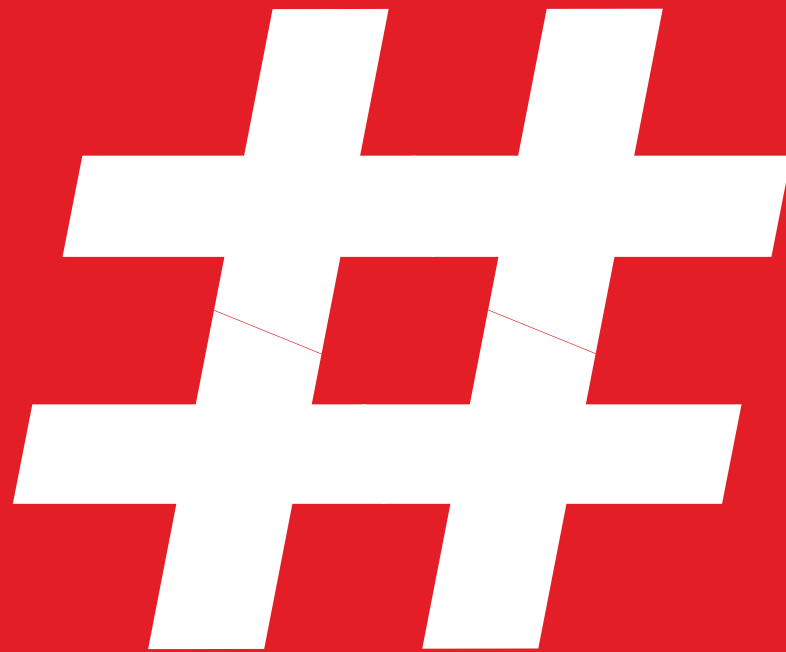
Summary

New platform

- Everyone and everything is on-line
- Event-driven architecture
- Streaming technologies
- Thin and standard clients
- Real-time analysis on real-time BIIG data
- Enabling a whole new range of Customer Services

New methods

- Lean principles
- Design sprints and agile development methods (scrum and devops)
- Multifunctional, autonomous teams - that are empowered to act



Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

12:00 Slutt på program. Enkel servering.

Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart

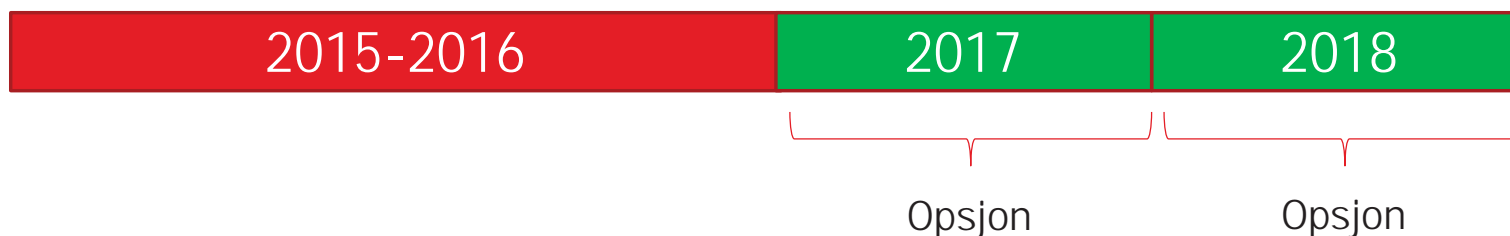
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

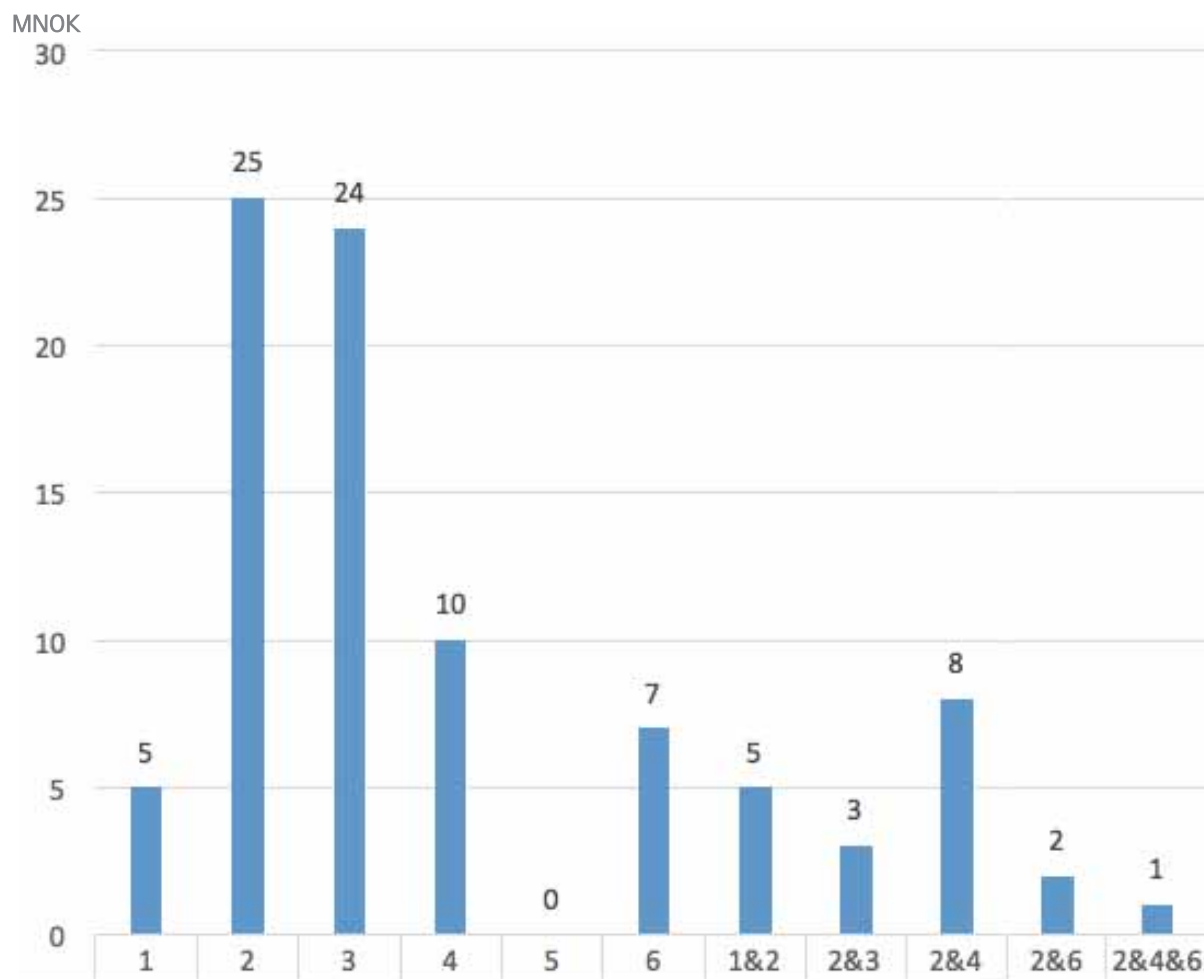
12:00 Slutt på program. Enkel servering.

Dagens rammeavtale



Strategi og ledelse	IKT-prosjekter	Test og testledelse	IKT drift & forvaltning	Informasjons-sikkerhet	Forretnings-analyse og rapportering
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A2 ▪ Bouvet ▪ Deloitte ▪ Netlight ▪ Uni Consulting 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A2 ▪ Bouvet ▪ Computas ▪ Netlight ▪ Promis 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bouvet ▪ KPMG ▪ Netlight ▪ Soco ▪ Sopra Steria 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bouvet ▪ Centerpoint ▪ Netlight ▪ Serit ▪ Vivento 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ BDO ▪ Embriq ▪ KPMG ▪ Mnemonic ▪ Omega 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Affecto ▪ Deloitte ▪ Inmeta ▪ Netlight ▪ Sherpa

Uttak



Område 1:
Strategi og ledelse

Område 2:
IKT-prosjekter

Område 3:
Test og testledelse

Område 4:
IKT drift &
forvaltning

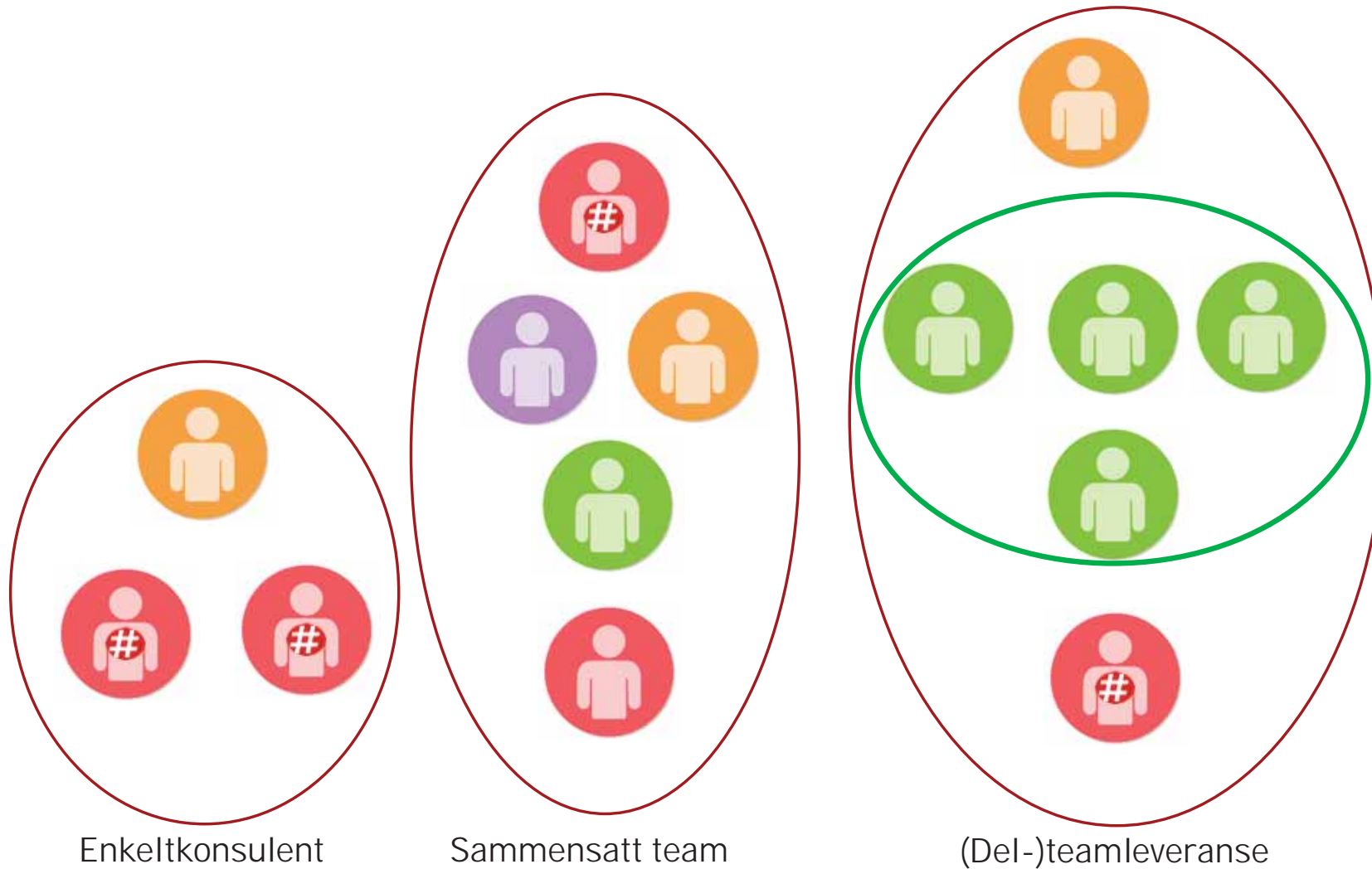
Område 5:
Informasjons-
sikkerhet

Område 6:
Forretnings-analyse
og rapportering

Fagområder

- Applikasjonsstøtte / desktop
- Kunstig intelligens og maskinlæring
- Prosjektledelse
- Systemforvaltning
- Backoffice systemutvikling
- Frontend utvikling
- Support / Helpdesk
- Nettverk
- Skytjenester
- Systemdrift
- Test og testledelse
- Strategi og ledelse
- Innkjøp og kontraktsinngåelse
- Sikkerhet, cybersecurity og personvern
- Dataanalyse og rapportering
- CRM og ERP
- Prosesser og kvalitetsutvikling
- Installasjon

Enkeltkonsulent vs team



Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning

v/Benny Rytter-Johansen

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

12:00 Slutt på program. Enkel servering.

The background of the slide is a photograph of a road surface. A white line, likely a lane divider, runs diagonally from the bottom left towards the top right. A long, dark shadow of a person is cast across the road from the top right towards the bottom left, overlapping the white line. The overall tone is dark and moody.

Dynamisk innkjøpsordning

Benny Rytter-Johansen, Strategisk innkjøper

Ruter#

Hva er Dynamisk innkjøpsordning?

- Lite benyttet konkurranseform
- Aldri benyttet i den skala som vi nå gjennomfører
- Nytt regelverk 01.01.17
- Varighet
- Forlengelse
- Avslutning
- Antall leverandører
- All kommunikasjon elektronisk – EU-supply

Prosess

- Begrenset anbudskonkurranse (30 dager)
 - Tilsvarende prekvalifisering
- Kategorier/områder
- Konkurranse (minikonkurranse)
 - Tildelingskriterier
 - Svarfrist (minst 10 dager, kan reduseres etter avtale)
- Nye leverandører underveis (svar innen 10-15 arbeidsdager)

Hva er nytt?

- Rammeavtale vs. Dynamisk innkjøpsordning

Ruters valg

- Legger opp til flere områder, med ulike krav
- Kvalifikasjonskrav
- Tildelingskriterier
- Leverandørene kan velge om de vil være med på en eller flere områder
- ESPD
- Prekvalifiseringsdokumenter – oppdatering
- Karensperiode
- Tildelingsbrev

Kontrakt

- Ruter vil legge ut generelle kontraktsvilkår og standard krav
- Ingen kontrakt signeres før etter den enkelte konkurransen (minikonkurranse), enkel kontrakt med henvisning til standard kontrakt
- Administrative minstekrav

Aktuelle spørsmål

- Hvis vi ikke blir kvalifisert, kan vi da søke på nytt?
 - Ja
- Hvis vi blir med i ordningen, er vi forpliktet til å levere tilbud?
 - Nei, men vi ønsker gjerne tilbakemelding om hvorfor dere velger å ikke levere tilbud....
- Kan vi bli oppsagt fra ordningen?
 - Ja, hvis dere ikke lenger oppfyller kravene til kvalifisering, eller hvis det Ruter har sett seg nødt til å si opp/benyttet sanksjoner i en minikonkurransen kontrakt dere har blitt tildelt.

Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

12:00 Slutt på program. Enkel servering.

Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

**11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål
som ønskes besvart
Innspill fra salen.**

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

12:00 Slutt på program. Enkel servering.

Q & A

ruter.no/kollektivanbud/moter/



The image is a screenshot of a web page from Ruter.no. At the top, there is a red navigation bar with the text "Ruter#" in white, followed by "Anbud", "Anbudsarkiv", and "Dialogkonferanser og Strategiforum" in white. Below the navigation bar, the breadcrumb "Hjem > Anbud > Dialogkonferanser og Strategiforum" is displayed in grey. The main heading "Dialogkonferanser og Strategiforum" is in large, bold black font. Below the heading, a paragraph states "Her finner du invitasjoner og referater fro Ruters Dialogkonferanser og referater fra Strategiforum". Underneath, the section "Møter 2017" is followed by a bulleted list of five items, each with a date and a brief description of the meeting.

Ruter# Anbud Anbudsarkiv Dialogkonferanser og Strategiforum

Hjem > Anbud > Dialogkonferanser og Strategiforum

Dialogkonferanser og Strategiforum

Her finner du invitasjoner og referater fro Ruters Dialogkonferanser og referater fra Strategiforum

Møter 2017

- [Dialogkonferanse om konsulentbistand innenfor området IT tjenester 21. september 2017](#)
- [Dialogkonferanse om betalingsløsninger i RuterBillett 13. september 2017](#)
- [Dialogkonferanse Busstjenester Romerike 30. august og anleggsbefaring 31. august 30. august 2017](#)
- [Test av fremkommelighet 19. juni 2017](#)
- [Dialogmøte Busstjenester Romerike 2019 29. mai 2017](#)

Innspill: Fagområder



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?

Fagområder

Design

UX

Brukeropplevelse

Innovative prosesser

- Applikasjonsstøtte / desktop
- Kunstig intelligens og maskinlæring
- Prosjektledelse
- Systemforvaltning
- Backoffice systemutvikling
- Frontend utvikling
- Support / Helpdesk
- Nettverk
- Skytjenester
- Systemdrift
- Test og testledelse
- Strategi og ledelse
- Innkjøp og kontraktsinngåelse
- Sikkerhet, cybersecurity og personvern
- Dataanalyse og rapportering
- CRM og ERP
- Prosesser og kvalitetsutvikling
- Installasjon

Avrop på flere fagområder

Innspill: Oppdragsbeskrivelser & tildelingskriterier



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.

Evaluering 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?

Innspill:

Oppdragsbeskrivelser & tildelingskriterier

Maler & skjema

Egen CV-mal?

Portal

Teknologibeskrivelse

Utdannelse & erfaring

Personlig kvalifikasjoner

Referanseuttalelser

Antall CV'er

Maks antall til intervju

Innleie av kapasitet & kompetanse



Innspill: Team

I tillegg til enkeltoppdrag der èn 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 kompetanseevne og erfaring fra tilsvarende arbeid som oppdraget beskriver.

Hvilke tildelingskriterier og kvalifikasjonskrav er relevante i en slik konstruksjon?

Innspill: Team

Forpliktelse på levering over tid

Eierskap til prosjekt



Innspill: Annet



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

Innspill: Annet

Fleksibilitet

Forutsigbarhet

Informasjon

Leverandørhåndtering

Kompetanseoverføring

Attraktivitet

Et «standard produkt»?

Administrasjon

Kontraktsform

Kvalifikasjonskrav for ordningen

Dialogkonferanse

Dynamisk Innkjøpsordning — IT-konsulenter


21. September 2017


Ruter#


Fagområder

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?*

 IT-området kan omfatte/tilstøte mange faggrener, i invitasjonen listes det opp en rekke områder Ruter ser for seg at kan være relevante ift bistand fremover. Vi legger merke til at design/UX ikke er på denne listen. Kan det være aktuelt at denne innkjøpsordningen også skal omfatte design- og UX-bistand? Eller har dere eventuelt andre kontrakter/løsninger innenfor disse områdene?

 Listen oppleves godt detaljert og men bør i minikonkurranser inneholde mange aspekter for hvert område.

 Design og UX-bistand skal gå ut som egen konkurranse senere i høst fra vår avdeling "Nye kundetjenester", og vil derfor ikke være et fagområde i den dynamiske innkjøpsordningen.



Er det slik å forstå at Ruter ønsker konkurranser som tar utgangspunkt i disse fagområdene, og at man skal være kvalifisert innen flere for å svare på denne forespørselen? For eksempel «For å kunne svare på denne konkurransen er man nødt til å være kvalifisert innenfor område A (Frontendutvikling), B (skytjenester) og C (sikkerhet)»?

Av fagområder som mangler, så bør både «Innovative prosesser» og «Design og brukeropplevelse» innlemmes, da den type kompetanse er kritisk for å lage de gode løsningene

En leverandør kan kvalifisere seg til mer enn ett fagområde, og en utlysning kan sendes til flere fagområder dersom vi ser at oppdraget spenner over mer enn ett.



Årsaken til at vi ønsker å dele opp i mange fagområder er for å kunne tiltrekke oss selskaper & konsulenter som er spesialister på kun ett område.

Fagområde «Innovative prosesser» er notert. «Design og brukeropplevelse» vil være endel av en egen konkurranse som avdelingen «Nye kundetjenester» i Ruter skal utlyse senere i år.

Oppdrags- beskrivelser & tildelingskriterier

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.

Evaluering 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?



Ift å gjennomføre en mest mulig lik vurdering av ressurser fra ulike leverandører ser vi at flere aktører velger å løse dette ved å ha en egen CV-mal ressursene må legges inn i, samt en egen base over tilgjengelige profiler.



Vi tenker å opprette egne maler som må fylles inn for å fylle inn svar på kvalifikasjonskrav, der leverandøren kan henvise til detaljer i tilsendt CV. Vi er dog usikre på om vi bør kreve at leverandørene skal fylle ut CV i et bestemt system eller et bestemt format, da dette vil kunne skape et betydelig merarbeid for tilbyder.

Oppdragsbeskrivelser & tildelingskriterier



En slik ordning vil gjøre prosessen tyngre som Ruter sier, men er overbevist om at det vil gi bedre løsninger og høyere kvalitet på leveransene over tid. ALM og løsnings kostnader over tid vil komme mer i fokus.

Tror det er viktig å få på plass en samarbeidsportal hvor leverandører kan abonnere på utlysninger. Da sikrer man at alle får lik informasjon til lik tid og at ingen blir "glemt" på veien. Man bør tilstrebe at prosessene fra utlysning til tildeling er så rask som mulig, for å unngå å risikere å miste relevante tilbudte konsulenter underveis.

Det som blir viktigst, er å fokusere på oppgavene som skal løses og ikke låse seg 100% på en mengde teknologibeskrivelser. Tildeling vil alltid ha en andel av personlig følelse og det må leverandører akseptere. Viktigst at riktig person kommer i riktig team. En utvelgelse bør gå på både personlige egenskaper, tidligere erfaringer i tillegg til rene tekniske kvalifikasjoner.

Samarbeidsportalen er Ruters verkøy for anskaffelser: «EU-supply». Det er viktig å understreke at en dynamisk innkjøpsordning er en *heldigital* prosess der all kommunikasjon foregår i dette verktøyet. Alle leverandører som er kvalifisert vil automatisk få invitasjon når vi oppretter ny konkurranse.



Teknologibeskrivelser i form av relevant utdanning og erfaring danner grunnlaget for tildelingskriterier. I tillegg vil en så god oppdragsbeskrivelse som mulig fra Ruter bidra til at leverandører kan finne konsulenter som har bakgrunn som gir tilleggsnytte.

Personlig egenskaper er definitivt et vel så viktig, men krevende kriterium og sette samt etterprøve. Referanseuttalelser kan være en måte å på forhånd gi et inntrykk av en kandidats personlige egenskaper. Intervju er selvsagt det beste verktøyet for å danne seg et inntrykk, men kapasitet tilsier at vi ikke kan ta inn alle kandidater til intervju.

Oppdragsbeskrivelser & tildelingskriterier



Ruter nevner mange eksempler på IT-relaterte fagområder som skal dekkes opp av avtalen. For vår del ser <selskap> at vi er kapable til å dekke de aller fleste. Alle nevnte fagområder åpner opp for veldig mange potensielle leverandører som vil kunne delta på ordningen. Mindre nisjeleverandører med ulik grad av soliditet osv. vil kunne melde seg på.

Siden oppdragsgiver ikke kan sette grenser for antall leverandører som tas opp i ordningen vil dette medføre at svært mange melder seg på ordningen bare de oppfyller kvalifikasjonskravene. Flere leverandører vil også melde seg på underveis. Dette vil medføre veldig mange potensielle tilbydere i forhold til hva en rammeavtale normalt vil gi. Dette kan gi oppdragsgiver følgende utfordringer:

- Oppdragsgiver må være veldig spesifikk og konkret i å beskrive og tydeliggjøre kravene og utvalgsriteriene for hver anskaffelse for å begrense antall tilbydere
- Slik vi kjenner Ruter er man også svært opptatt av de menneskelige sidene hos de konsulentene man leier inn og hvordan disse eventuelt vil passe inn i teamene og den kulturen Ruter har.

Spørsmål: Hvordan tenker Ruter seg at disse intervjuprosessene skal foregå dersom man må foreta langt flere intervjuer fordi antall tilbydere er stort?

Vi må etterstrebe å gjøre kravene så tydelig og presise som mulig for å få så relevante kandidater som mulig, men ikke nødvendigvis for å begrense antallet tilbydere. Og erfaring tilsier at for strenge kriterier kan utelukke konsulenter som har personlig egenskaper som «trumfer» fagkompetanse og erfaring. Det er dette som gjør rekruttering til en svært krevende øvelse. Samtidig må vi forsøke å kunne ha så gode tildelingskriterier som mulig.

Vi vil ikke ha anledning til å ta inn alle tilbudte konsulenter til intervju. Det har vi ikke kapasitet til. Vi ser for oss flere måter å gjøre forprosessen så god som mulig:

- Ha gode maler som leverandørene må fylle ut for å svare direkte på våre krav til utdannelse og erfaring.
- Innføre referanseuttalelser som endel av tilbudet som skal sendes.
- Sette begrensninger på hvor mange CV'er leverandører kan sende
- Tilkjennegi et maks antall som vi tar inn til intervju.



Oppdragsbeskrivelser & tildelingskriterier



«Særlig når vi skal sette sammen velfungerende team» - betyr dette at Ruter ønsker å tilknytte seg en hel rekke enkeltkonsulenter for selv å bygge prosjektteam? Hvilke roller ønsker Ruter å bekle selv?

Oppdragsbeskrivelsene må være gode, og det må være tydelig hvilke fagområder som ønskes dekket i forespørselen. En dynamisk innkjøpsordning vil åpne for svært mange potensielle leverandører, og mye administrasjon for Ruter ved vurdering av innkomne tilbud, og det vil derfor være viktig å sette spesifikke krav til kompetansen som ønskes, og etablere et regime hvor det ikke er rom for tolkning.-

En tanke kan være å sette et øvre tak på antall CVer som kan leveres på en konkurranse per leverandør (i en situasjon hvor man ønsker å leie inn enkeltkonsulenter)-

Det er også viktig at konsulentene/leverandørene kan vise til relevant erfaring for arbeidet som skal gjøres-

Om man ønsker å bygge team selv, ønsker man kun de mest erfarne konsulentene? Det er viktig at et team består av konsulenter med ulik grad av erfaring og kompetanse.

Enkelte av spørsmålene er besvart over.



Innkjøpsordningen er tenkt brukt for å kjøpe inn *kapasitet* og *kompetanse* på oppdrag og prosjekter der Ruter utvikler, drifter og forvalter systemer selv. Ordningen skal ikke brukes i noen form for løsnings- eller produktleveranse. Der dette eventuelt er aktuelt, vil det komme som separate utlysninger og konkurranser.

Hvilke roller vi selv vil bekle avhenger helt av prosjekt, system, kapasitet og kompetanse som vi har selv.

Til spørsmålet om erfarne konsulenter: vår erfaring er som det påpekes: et godt team består av konsulenter med ulik grad av erfaring og kompetanse. Relativt nyutdannede kan skape god dynamikk sammen med «gamle ringreiver». Ikke minst er personlighet en svært viktig komponent i et godt team.

Oppdragsbeskrivelser & tildelingskriterier



I den grad det er mulig, må det tydelig fremkomme Ruters forventning til leveransen og antatt tidsramme, minimums krav til sertifiseringer, og så objektive tildelingskriterier som mulig. Der det allerede er etablerte avrop som skal forlenges må dette fremkomme i minikonkurranser. Det vil dermed kunne forståes som at det må en betydelig merverdi til for å bytte ut eksisterende konsulent.

Det er viktig at det fremkommer om kunde eller leverandør er ansvarlig for leveransene?

Vi har registrert (og iblant praktisert) metoden ved å si at «oppdraget er for tiden besatt av en konsulent» som et slags signal at vi egentlig ønsker å forlenge et oppdrag med en eksisterende konsulent, men må av formelle årsaker utlyse det på nytt. Vi mener dette er en uheldig praksis.



Derimot tenker vi at inngående domenekunnskap til aktuelle systemer og løsninger hos Ruter også må kunne evalueres som «svært relevant erfaring» og telle i vurderingen. Men ikke som hovedkriterie for tildelingen.

I dynamisk innkjøpsordning vil det alltid være kunde / Ruter som er ansvarlig for leveransene. Som nevnt over: dette er innleie av kapasitet og kompetanse, ikke av løsning.

Team

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?



Hvis man skal ha et team fra en leverandør er det viktig å fokusere på teamets samlede kvalifikasjoner hvor pris ikke må være det mest avgjørende. Vekting bør fordeles slik at kompetanse på det samlede teamet er mest avgjørende. Viktig at det også er en forpliktelse til levering av denne samlede kompetansen over tid, slik at teammedlemmer ikke enkelt kan byttes ut med mindre erfarne konsulenter og som da senker teamets totale kunnskapsnivå.

Tenker dog at team ikke nødvendigvis bør komme fra et og samme selskap. Men at teamet kan settes sammen med konsulenter fra ulike selskaper. De fleste selskaper er godt vant med å samarbeide med konkurrenter og har fokus på hva som skal være best for kunden samlet sett.

Gode innspill, og vi skal jobbe nøye med avropet når vi eventuelt skal kjøpe inn et team.



Vi tenker at samme prinsipp gjelder som ved enkeltkonsulenter: vi kjøper inn kapasitet og kompetanse, ikke en løsningsleveranse. Og innleie av et team bør ikke være eksklusivt. Vi mener at vi bør ha full fleksibilitet til å sette inn ressurser fra egne rekker eller andre leverandører dersom dette bringer oss raskere til målet.



Hvem vil styre et prosjekt når man har leid inn et team? Vil det være aktuelt å sette ut prosjektansvar til leverandøren(e), eller er det snakk om utviklingsteam fra én leverandør, styrt av Ruter?

Hvis det er snakk om prosjektleveranser, vil det være kritisk for leverandørene i konkurransen å kunne vise til erfaring fra lignende leveranser

Det er stor forskjell på prosjektleveranser fra én leverandør, og innleie av enkelthoder. En leverandør kan ta ansvar fra første dag, og sikre/garantere at man kommer i mål, ettersom man har leveranseansvar. Dette er vanskeligere i et kundestyrt prosjekt hvor man ønsker mange hoder, og det kan være utfordrende å oppnå en god gruppedynamikk.

Alle avrop på en dynamisk innkjøpsordning vil alltid være i prosjekter eller aktiviteter som skjer i Ruters egenregi. Ruter vil styre alle prosjekt, men selve prosjektledelsen kan være en innleid ressurs.

Det vil derfor ikke være en «prosjektleveranse» som sådann, men innleie av ressurser for å kjøre et prosjekt som er i Ruters regi.

Vi utelukker selvsagt ikke prosjekter der vi ønsker å bruke en vanlig outsourcingmodell, men da vil ikke dette skje på grunnlag av denne innkjøpsordningen, men som en separat konkurranse.



Andre fordeler og ulemper

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



Dere lister opp de mest innlysende fordeler/ulemper ved en slik ordning i deres invitasjon. Som leverandør har vi noen perspektiver på ordningen som vi tenker det også kan være relevant å belyse:

- For å kunne være en best mulig leverandør har vi et behov for en viss forutsigbarhet for å kunne serve dere som kunde hensiktsmessig, planlegge tilgang til ressurser, egen tid osv. Her vil informasjon omkring utlysningens frekvens, om man må stille garantier på kapasitet i kvalifikasjonen, hvor lenge i forveien dere kommer til å utlyse, hvor lang svarfrist man har både på tilbud og til oppstart osv være relevant.
- Potensielt omfang på arbeid for en kunde vil kunne påvirke ulike faktorer i en leverandørs tilbud, for eksempel kan pris påvirkes av en forutsigbarhet ift en viss mengde arbeid og oppdrag for en kunde. I en mer dynamisk ordning ser vi for oss at det vil være vanskelig å forutsi slike ting, og at prisingen derfor må vurderes fra utlysning til utlysning.

Dette er en utfordring og et ansvar vi som kunde har mot leverandørmarkedet, uavhengig av type avtale. Denne problemstillingen er like aktuell med dagens rammeavtale. Og erfaringen og selvevalueringen er at vi kan definitivt bli enda flinkere til å holde våre leverandører orientert om hvilke planer vi har.

Så det er et godt innspill og vi skal ta det med oss. En informasjonsstrategi er nok noe vi bør ha for å kunne drive god leverandørhåndtering.



Andre fordeler og ulemper



Kompetanse man opparbeider seg under kontinuerlig arbeid med en kunde sikrer ofte mer effektivitet og smidighet mellom prosjekter pga den kontinuerlig kompetansebyggingen og ift behovet for kompetanseoverføring. Hvordan ser Ruter for seg å sikre kompetanseoverføring/ivareta læring i og på tvers av prosjekt der mange leverandører kan ha vært inne i ulike instanser?

Her pekes det på noe som kan være en utfordring dersom det er mange leverandører som over tid blir involvert innenfor samme domeneområde.



En måte å imøtekomme dette er å rekruttere hele team, slik at domenekompetansen kan i større grad bevares hos den/de leverandørene som inngår i teamet.

Andre fordeler og ulemper



Fordelene med en dynamisk innkjøpsordning er at Ruter sikrer seg muligheten til å alltid få tak i de beste hodene til arbeidsoppgavene som skal gjøres. Det som dog er en utfordring er å gi gode varsler på behov. Forespørsler med utgangspunkt i oppstart snarest gjør at leverandørene må velge de som da er tilgjengelig på det tidspunktet og da kanskje ikke de absolutt beste for oppdraget. Med god dialog og gode signaler om hva som kommer i fremtiden, gis leverandørene bedre muligheter til å kunne sørge for at beste konsulent for det enkelte oppdrag kan være tilgjengelig til riktig tidspunkt.

Se svar over om samme sak.



Andre fordeler og ulemper



For kunden:


- Større fleksibilitet for innkjøper
- Kan ha mange leverandører på ordningen og flere kan komme til underveis – gir økt og lettere tilfang til rett kompetanse forutsatt at leverandørene prioriterer Ruter
- Fleksibelt i forhold til krav i ulike konkurranser
- Mindre oppfølging av kontrakter underveis
- Skjerper konkurransen - nye leverandører kan hele tiden kvalifisere seg for å delta i konkurransene
- Raskere prosesser – korte frister
- Helelektronisk prosess

For leverandørene:

- Uforpliktende å melde seg på ordningen
- Mindre forpliktende å levere tilbud
- «Ledigbenken» kan styre hvorvidt man leverer tilbud
- Forenklinger med helelektronisk prosess
- Mindre kundeoppfølging

Vi er av den oppfatning at tjenesten passer bedre til innkjøp av standard produkter og varer enn til innkjøp av konsulenttjenester der kompetanse, erfaring og tilgjengelighet er viktige kriterier. (Ref. Bergen kommune <https://www.anbud365.no/bergen-dynamisk-innkjopsordning-skjerper-konkurransen/>).

Spørsmål: Hva er Ruter sin betraktning rundt dette?



Det er foreløpig ikke utstrakt bruk av dynamisk innkjøpsordning for konsulenttjenester. Difi har selv etablert en slik ordning tidligere i år og har gode erfaringer, dog med et mer begrenset format enn det vi vurderer i Ruter.

Vår vurdering er at innleie av konsulenter er relativt «generisk». Det vil si at så lenge vi ikke etterspør en løsnings- eller produktleveranse, men leier inn kapasitet og kompetanse for oppgaver vi selv tar ansvar for og utvikler på egen kjøp, så er det et «standard produkt» (selvom vi selvsagt ikke omtaler konsulenter i slike termer!).

I de foregående 3 årene har vi leiet inn et hundretalls konsulenter på dagens rammeavtale, og vurderer det slik at en dynamisk innkjøpsordning ikke skaper mer usikkerhet rundt selve leveransen, men tvert imot åpner opp markedet og tilgangen til kompetanse på en god måte.

Men dette gjenstår å prøve ut, som en av de første i Norge som ønsker å gjennomføre dette i såpass stor skala.

Andre fordeler og ulemper



I <selskap> er vi opptatt av å kunne være noe mer enn en leverandør til våre kunder. Vår intensjon er å etablere langsiktige samarbeidsrelasjoner med våre kunder. Erfaringsmessig opplever vi at en slik relasjon der kunde og leverandør spiller på lag gir de beste og mest robuste leveransene. Vi har også et inntrykk av at mange av våre kunder er opptatt av det samme med en god, tett og langvarig samarbeidsform. Dette er med på å sikre langvarig prioritet og nøkkelkompetanse.

Etter vår oppfatning vil en Dynamisk innkjøpsordning føre til det motsatte med større avstand mellom kunde og leverandør med lite samarbeid og liten grad av lojalitet. Partene får mindre kjennskap til hverandre samt at leverandørens insentiver og forpliktelser til å levere gode tilbud og tjenester uteblir på de forespørslene som kommer. Faren er at leverandørene vil gi andre kunder høyere prioritet.

Spørsmål: Hvilke tanker og refleksjoner gjør Ruter seg i forhold til det å være i en tettere samarbeidsrelasjon med sine leverandører vs. det å forholde seg til mange ulike leverandører av ulike størrelser og kategorier med sporadisk eller ingen dialog?

Vi innser risikoen ved at leverandørene foretrekker andre kunder og sender de beste konsulentene dit. Vi ønsker jo selv de beste konsulentene, og mener at vi også har de mest spennende prosjektene!



Det er fordeler med outsourcing og eksklusive avtaler med få/en leverandør for et prosjekt. Vi ser ulempen det vil medføre hvis vi får mange leverandører. Vår vurdering er at fordelene ved en dynamisk innkjøpsordning oppveier ulempene. En samarbeidsrelasjon kan vi ha med leverandører selvom de bare har en konsulent inne. Slik er det i dagens ordning med rammeavtale også.

Forøvrig er dette en av årsakene til at vi vurderer å rekruttere hele team der det er hensiktsmessig.

Andre fordeler og ulemper



Fordeler

Enklere for leverandører som ikke kjenner Ruter fra tidligere som kan få en fot innenfor

Ulemper

- Mindre leverandørdialog ettersom alle skal behandles likt
- For mange leverandører inne vil føre til at Ruter vil bli nedprioritert av leverandørene
- Mye administrasjon for Ruter om for mange leverandører er kvalifisert

På generell basis passer en slik dynamisk innkjøpsordning godt for konsulentselskapene som primært leverer «enkelthoder», og ikke selskapene som ønsker å ta prosjektansvar. Om formålet til Ruter er å tilknytte seg den beste kompetansen i markedet, er det da fornuftig av Ruter å «utelukke» noen?

Se svar over for noen av utsagnene her.



Mengden med administrasjon er definitivt noe vi vurderer og ser som en riskiko. Vi vil imøtekomme dette ved å få etablert gode rutiner og prosesser.

Vedr. Selskaper som ønsker å ta prosjektansvar: dagens rammeavtale for IT er også konstruert slik at det kun er for innleie av kompetanse og kapasitet. Der det identifiseres et spesifikt behov for å bruke et selskap til en hel prosjektleveranse, vil det utlyses som en egen konkurranse.

Andre fordeler og ulemper



Innledningsvis vil vi i <selskap> være positive til å bidra i denne nye måten å anskaffe konsulenter på. Det vil sikre dere som kunde tilgang på leverandørenes beste konsulenter gitt at pris ikke settes som et tildelingskriterie på øverste avtalenivå. Vi ser at det fort kan bli mye administrativt og foreslår derfor tydelige rammer for avrop etter denne modellen. For møter med leverandørene vil det beste være, felles møter hvor dere redegjør for planer om prosjekter og uttak neste 12 mnd. Dette kan også være en arena for å invitere til forslag fra markedet på nye områder Ruter kan ta ut gevinst og verdi.

Vi har ingen erfaring med «Dynamisk innkjøpsordning» og er derfor spent på hvordan dette kan fungere. Så langt er konklusjonen vår at det vil fungere som en ordinær Rammeavtale men med friere tilgang på leverandører og gode priser på konsulenter på generiske fag, men at rammene som bestemmes på øverste avtale blir knyttet til kompetanse, erfaring og sertifiseringer.

Hvilke avtaler? SSA B Kundens ledelse og ansvar og/ Eller SSA O med leverandørens ansvar

Sett tydelige kvalifikasjonskrav knyttet til formalia m.m) og forsikring ved innledende runde samt ved innlemelse av nye leverandører.

Informere alle parter i avtalen om løpende endringer i leverandørlisten.

Det kan bli lite attraktivt å investere tid i konkurranser hvis det er for mange leverandører eller dette bilde er uklart. Vi må kjenne våre konkurrenter for å delta.

Hva er kriterier for å bli tatt av listen?

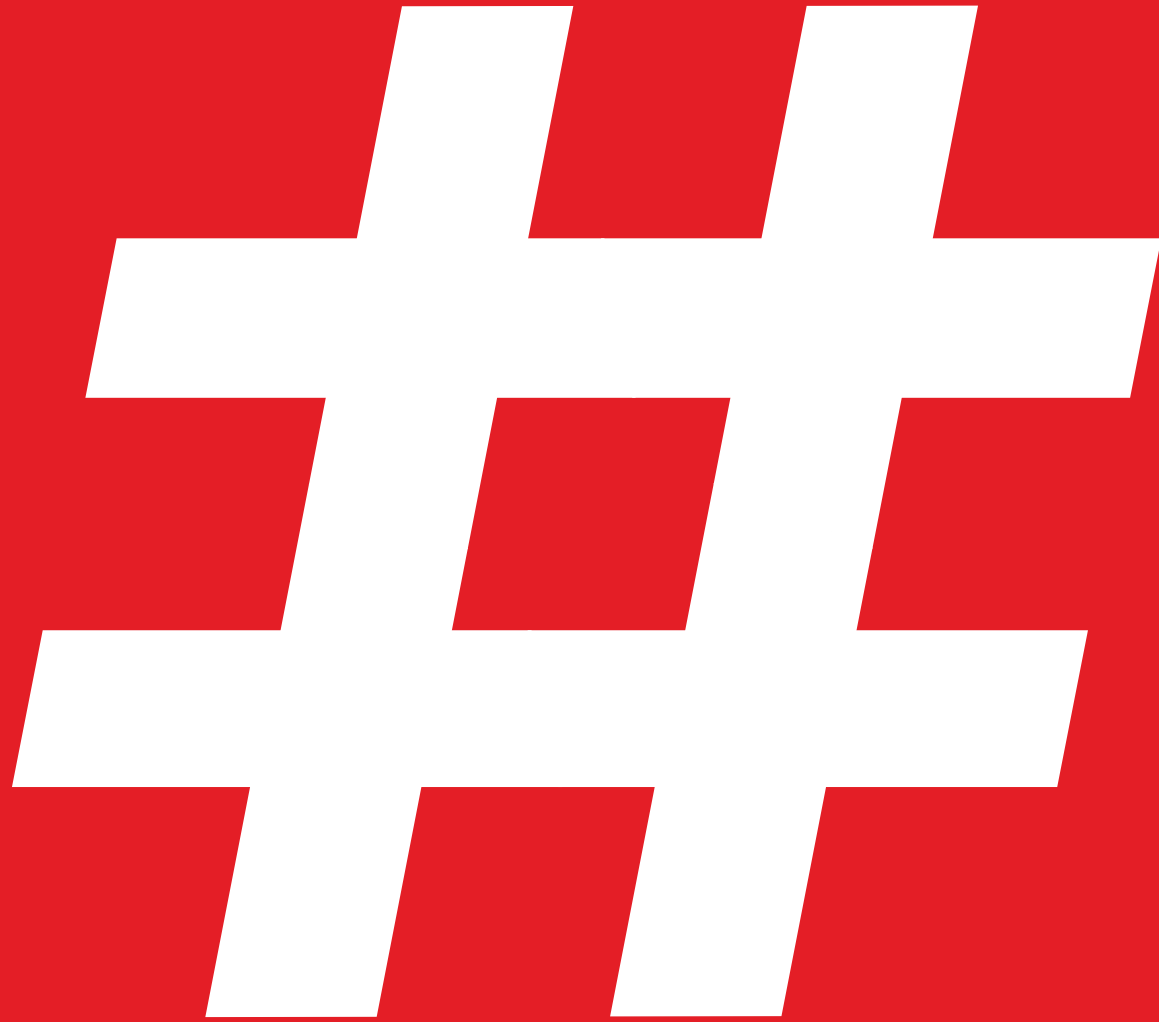
Pris vil være et tildelingskriterie, men ikke vektet på en slik måte at det utelukker konsulenter som er best kvalifisert.

Et avrop på innkjøpsordningen vil formaliseres gjennom SSA-B, der kunden har ledelse og ansvar.

Kvalifikasjonskrav for å bli med i ordningen er ikke satt, men vi vurderer å ha dette relativt vidt for ikke å utelukke f.eks. nyoppstartede selskaper innenfor innovative teknologier.

Kriterier for å bli tatt av listen: Dersom vi må kjøre sanksjoner mot selskapet eller det ikke har oppfylt sine forpliktelser ihht. kontrakt så kan det føre til utelukking i ordningen.





Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess

v/Benny Rytter-Johansen

12:00 Slutt på program. Enkel servering.

Dagens agenda

09:00 – 09:15 Innledning *v/Christian Willoch*

09:15 – 09:45 IT hos Ruter og veien videre *v/Terje Storhaug*

09:45 – 09:55 Kort pause

09:55 – 10:15 Kompetansebehov *v/Christian Willoch*

10:15 – 10:50 Om dynamisk innkjøpsordning *v/Benny Rytter-Johansen*

10:50 – 11:00 Pause

11:00 – 11:45 Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart
Innspill fra salen.

v/Christian Willoch & Benny Rytter-Johansen

11:45 – 12:00 Oppsummering og videre prosess *v/Benny Rytter-Johansen*

12:00 **Slutt på program. Enkel servering.**

