

## Møtereferat

Dato: 19.09.2019  
Tid: 0900 - 1200  
Sted: Oslo, Vika kino  
Deltagere: Se egen liste

### Dynamisk innkjøpsordning – IT-konsulenter

Tid	Hva	Spørsmål
0900 - 0910	<b>Innledning</b> Filmfremvisning av «Familien Fjell.»	
0910 – 0945	<b>Erfaringer ved bruk av innkjøpsordningen</b> Hensikt: Ruter ønsker å fortelle hva slags kompetanse vi har behov for. Skal vi klare å bruke den teknologien som finnes er vi avhengig av å få tak i konsulenter som kan hjelpe oss.  Ruter er størst i Norge på bruk av denne ordningen. Den kan brukes i hele EU og vi får dermed tilgang til mange flere leverandører.  Spørsmål: Har Ruter sett at kvaliteten er gått opp etter at vi gikk over fra rammeavtale til dynamisk innkjøpsordning? Svar: Vi har nå fått flere konsulenter å velge mellom. Ruter ønsker å bli enda mer forutsigbare for å få flere konsulenter til å velge Ruter.  Rutiner ble gjennomgått – se separat presentasjon. Likebehandling og etterprøvnbarhet (bruk EU-supply for kommunikasjon) – bruk <a href="mailto:dio_anbud@ruter.no">dio_anbud@ruter.no</a>  Alle invitasjoner går via systemet og det er derfor viktig at dere oppdaterer egen kontaktinformasjon.  Alle prisendringer skjer 1.1 hvert år iht konsumprisindeksen.  <b>Tilbudsforespørsler og prosess – Forbedringspunkter</b>	



	<p>Ruter ønsker raskt å kunne se ut fra profilen hva slags kompetanse konsulentene innehar.</p>	
	<p><b>Making Waves</b> v/Kristin Bjørnstad</p> <p><b>Kommunikasjon</b> Making Waves er nå mer passive ift kommunikasjon grunnet likebehandling. De oppfordrer Ruter om å fortsette med dialogkonferanser. Ønsker også å kunne møtes oftere for å dele erfaringer og kompetanse. Making Waves er avhengig av å ha gode konsulenter og gode arbeidsforhold. Vi trenger derfor å vite hva som foregår i Ruter. God kommunikasjon rundt egne ansatte.</p> <p><b>Kommunikasjon rundt profilene.</b> Ønsker å høre fra Ruter hva de trenger i fremtiden. Kan vi f.eks. være mer transparente rundt budsjettprosessen? Kan vi legge inn en type ticket-system? Ønsker å ha fleksibilitet innenfor avtalen fordi oppdraget kan forandre seg raskt.</p> <p>Thomas de Mora?: Forutsigbarhet er ønskelig. Ruter: vi skal se hvilket handlingsrom vi har.</p>	
	<p><b>Dfind</b> Lasse Dfind er positive til dio. Det gir de muligheten til å delta i anbud i offentlig sektor.</p> <p>Bra at utformingen er lik. Oppstartsdato kan ta for lang tid og det kan være en utfordring for konsulentene. Ønsker raskere oppstart for å holde fokus hos konsulentene.</p> <p>Henrik Holum: Ønsker rask avklaring om det blir intervju eller ei. Oppstart kan være senere.</p> <p>Ruter: vi må finne en dynamikk som fungerer,</p> <p>Marius. Vi skjønner at vi risikerer å miste konsulentene hvis vi ikke handler raskt.</p> <p>Kommentar fra salen: Ønsker å få vite raskt om man ikke er valgt ut.</p> <p>Kolbjørn fra Kodemaker? Behov for å strekke på oppstarten?</p> <p>Kirsti Kierulf: Ruter har for korte tidsfrister til at vi får tak i de gode konsulentene. Ønsker også at Ruter spør oftere etter team.</p>	



<p><b>Soco</b> Marius Mæhle Vi er et nisjefirma som fokuserer på testfaget. Har jobbet med Ruter fra 2015. Har hatt ca 7 konsulenter løpende fra 2015.</p> <p>Vi elsker konkurranse og er veldig positiv til dette.</p> <p>Pris er dynamisk og synes det fungerer bra.</p> <p>Prosess – lett å forholde seg til, greie frister.</p> <p>Ruter som kunde: veldig ryddig ift prosess. Opptatt av at de er offentlig innkjøper. Lette å få tak i ansatte i Ruter ved behov. Tidlig ute med behov for endringer.</p> <p>Når det gjelder kommunikasjon støttes det som tidligere er sagt.</p> <p>Endring: 14 dager ift si fra om forlengelse er for kort tid. (vanlig med 30 dager).</p>		
	<p><b>Presentasjon av tjenesteutvikling og arbeid den kommende perioden</b> v/Terje Storhaug, CIO</p> <p>Ruter ønsker å lage en dynamisk tilbudsordning. Dette må vi jobbe videre med.</p> <p>Ruter er et virkemiddelfirma. Snart er vi Viken. Vi skal sikre at innbyggerne i regionen kan leve sine liv.</p> <p><b>Vårt svar</b> Ekstremt kundefokus på en bærekraftig måte som en integrert del av vår forretning. Hver måned rapporterer vi på FNs bærekraftsmål til styret. Går fra å være tilbudsrevet til etterspørselsdrevet.</p> <p>Vi fanger data gjennom tettere dialog med kundene slik at vi kan levere bedre i fremtiden. Mer personlig relaterte transporttjenester i riktig kontekst.</p> <p>Standardisere systemene om bord i bussene.</p> <p><b>Økende fokus</b></p>	



	<p>Ruter vil kreve mer kunnskap om Personvern og Informasjonssikkerhet. Elæringsprogrammer vil være obligatorisk for konsulentene.</p> <p>Etikk og sirkularitet vil også treffe dere som konsulenter.</p>	
	<p><b>DPS forvaltning</b> v/Svein Winje <b>Prosjekter og arbeid</b> Ble gjennomgått.</p> <p>DPS forvaltning har ca 10 – 15 konsulenter nå.</p>	
	<p><b>Ruters nye kundetjenester – hvordan vi jobber med kundene</b> v/Marius Røstad Vi driver med kompromissløs kundeorientering. Vi må derfor ha dyp innsikt i kundens behov og adferd.</p> <p>Ruter får et nytt samskapingssenter på Jernbanetorget. En stor del av lokalet er satt av til å dra kundene inn til oss.</p> <p>Rask konseptualisering og testing er viktig.</p> <p>Alt må henge sammen i én digital løsning i hele Oslo og Akershus (og kanskje Viken).</p> <p>Vi prøver med å hyre inn team.</p> <p>Spørsmål: Når teller tilleggskompetanse? Ruter fokuserer på primærkompetanse. Så kan tilleggskompetansen tillegges vekt i tvilstilfeller.</p> <p>Spørsmål: Hvis et designfirma ønsker, kan de levere med andre? Ett firma må ta ansvar for konsulentene.</p> <p>Spørsmål: Er det mulig å få aksepterte engelske CV'er? Ruter ønsker å utfordre egen organisasjon på dette. Svaret er: «ja».</p>	
	<p><b>Salgs- og betalingsløsninger</b> v/Marit Rosenvinge Gjennomgikk pågående aktiviteter.</p> <p>Ruter skal kunne bruke de samme tjenestene for flere leveranser.</p>	



	<p>Sikker og stabil drift samtidig som vi jobber med å være agile er viktig for Ruter.</p> <p><b>Hvorfor bygger vi egentlig ny plattform?</b> Vi skal skape mer innovasjon og en plattform som er skalerbar. Takten er nå veldig rask. Vi jobber mye med at alle skal forstå helheten.</p> <p>Spørsmål: Det som skjer i Ruter mot Open Banking? Mye spennende i Open banking. Ruter: Vi er usikre på hvordan dette bildet blir i fremtiden og må se på kunden og tjenesteutvikling.</p> <p>Spørsmål: Fordeling Kotlin og Java i Ruter. Ruter: Går litt over i hverandre.</p>	
	<p><b>SIS</b> v/Behnaz Saemi Bakgrunn for den nye SIS-riggen ble gjennomgått basert på Romerikskontrakten. Ruter har ikke eierskap til utstyret i bussene. Vi har krav om GPS og kundetellinger. Vi bruker sanntidsdata for å gi informasjon til kundene og å levere trafikkdata.</p> <p>Vi praktiserer DevOps så langt det lar seg gjøre.</p>	
	<p><b>Data Science in Ruter</b> v/ IA – is it a reality? Focus areas Big data – data science – business intelligence and data warehouse. We try to make systems that can compete with Google.</p> <p>Data insights – what kind of data can we collect from the busses. Transform the data which makes it useful for the user. We like to predict how your journey will turn out based on your previous travels.</p> <p>We understand that it is difficult to find people who have all the data scientists' skillsets. We are looking for people who can communicate and collaborate and have a business understanding. Question: Is it clean data and structured data. Ruter: We are working with both, using Kafka.</p>	



	<p>The business understanding: how do we manage the gap? We try to train so that we can fulfill both.</p>	
	<p><b>Leder DPS utvikling v/Karoline Mortensen</b> Etablere grunnplattformen som skal involvere alle de gode ideene i Ruter er på plass.</p> <p>Win-win? Vi jobber med å gjøre det attraktivt å jobbe i Ruter som konsulent. Får være med på å utvikle tjenester som folk bruker.</p> <p>Det eneste vi ikke vet er hvordan fremtiden vil bli. Det er rom for å gjøre feil og det er en forutsetning for at vi skal lykkes.</p> <p>Hvordan skal konsulentene presentere de beste hodene og få frem det budskapet til Ruter? Ruter ønsker innspill fra deltakerne.</p> <p><b>Oppsummert</b> Ruter håper at denne konferansen har inspirert deltakerne til å levere konsulenter og ser frem til å få mange bra tilbud.</p> <p>Innspill kan sendes til: <a href="mailto:di_anbud@ruter.no">di_anbud@ruter.no</a>. Det vil også sendes ut presentasjonene på mail.</p>	