

Dialogkonferanse IT-konsulenter – Referat 4.juni 2018

Tid	Hva	Spørsmål
09:00 – 09:10	Innledning	-
09:10 – 09:45	Erfaringer ved bruk av innkjøpsordningen	<ul style="list-style-type: none"> • Ca 130 selskaper registrert på dynamisk innkjøpsordning • 6 fagområder innenfor IT • 4 fagområder innenfor Design • 8 fagområder innenfor IT som ikke er 'aktivert' enda • 21 konsulenter leid inn over ordningen • Mellom 5 og 18 innkommende tilbud pr konkurranse • Ca 25 konsulenter er på gammel rammeavtale og er planlagt erstattet de neste 12 måneder <p>Diskusjon: Christian Willoch (CW):</p> <p>-Problemstilling rundt erstatning av konsulenter der avtalen utløper og ikke kan forlenges, og der det er en mulighet for at samme konsulent kan bli tilbudt ny avtale på Dynamisk Innkjøpsordning i Ruter</p> <p>-Dette er en utfordring, og vi prøver å være så transperent som mulig, og tar gjerne imot innspill fra dere på dette området.</p> <p>Kommentar: Mariann Vassgård</p> <p>-samme erfaringer som Ruter</p> <p>-setter pris på transperens som Ruter viser på dette området</p> <p>-dersom en rolle skal erstattes, og det er en mulighet for at konsulenten som allerede har rollen kan fortsette, så bør det fremkomme i konkurransen</p> <p>Spørsmål om informasjon:</p> <p>Leverandørkonferanse 1-2 ganger året, er det tilstrekkelig?</p> <p>Eller skal vi sende nyhetsbrev på regelmessig basis, eller blir det spam?</p> <p>Ikke nyhetsbrev, det er ok med leverandørkonferanse.</p> <p>Men websiden bør oppdateres!</p> <p>CW - Eksempel på kravspesifikasjon på DevOps konsulent</p> <p>Hvilke tilbakemeldinger har dere?</p> <p>-Bra! Beskrivelse om oppdraget er utdypende og bra, og er nødvendig!</p> <p>CW – formuleringer av krav og kvalifikasjoner</p> <p>-sentrale forutsetninger ...</p> <p>-det er en fordel at ...</p> <p>-bruk av slike formuleringer er bevisst for å unngå at en person uten f.eks mastergrad ikke blir diskvalifisert</p> <p>Har dette vært godt nok og tydelig nok?</p> <p>-unisont JA</p>

		<p>Krav om språk – endres fra norsk til skandinavisk</p> <p>Tildelingskriterier 80% kvalitet og kompetanse 20% pris -pris avgjør om tilbudte konsulenter er helt lik -årsaken til denne fordelingen er at man ønsker å vektlegge kvalitet og ikke risikere at noen leverandører dumper prisen slik at dette blir en utslagsgivende faktor</p> <p>Kommentar til tildelingskriterier: -kjempesmart!</p> <p>Spørsmål fra Knut Hørthe – Evry -Hva er erfaring på pris sammenlignet med tidligere rammeavtaler? CW – prisene har ikke gått ned Tidligere gjennomsnitt 1250 kr pr time Denne har ikke gått ned etter DIO. Utdyping fra Marit Rosenvinge – Ruter -vi ser på priser ved utvelgelse og måler konsulenter opp mot hverandre, men det er ikke det som er utslagsgivende</p> <p>Benny-Rytter Johansen – Ruter - Tjenesten er regulert av SSA-B. Et vedlegg legges ved til denne avtalen, men det er stort sett formalia som ikke endrer hovedinnholdet i SSA-B</p> <p>Spørsmål: -det bør fremgå nærmere hvor lenge oppdraget varer, det gjør det ikke Svar CW – vi ønsker å benytte formuleringen ‘oppdragets varighet beregnes frem til oppgaven relatert til dette bortfaller’ BRJ – vi prøver å introdusere faktisk varighet i avtaletekstene. Vanlig oppsigelsestid er 1 måned.</p> <p>Spørsmål: SSA-B – kun kunden kan si opp leverandøren. Leverandøren kan kun ‘straffes’. Hva med en situasjon der konsulenten slutter i selskapet som har avtale med Ruter? Svar fra BRJ – i en slik situasjon har vi mulighet til å be om en annen konsulent fra selskapet, men hvis ikke dette er mulig så kan avtalen avsluttes.</p> <p>Spørsmål: Kan dere si litt mer om dette med oppstartstidspunkt? Svar fra CW – det alltid slik at det haster. Men vi prøver å forventningsstyre fremover slik at vi kan få enda bedre tilgang til konsulenter. Vi prøver å være fleksible.</p> <p>Spørsmål:</p>
--	--	--

		<p>Er det noen risiko at belegning går ned i en periode? Eller er det en forutsetning at en konsulent som er innleid jobber 100%? Kan det skje at stillingsgrad kan reduseres fra Ruter sin side?</p> <p>CW – av erfaring så skjer dette sjelden. Eksempel – Kolumbus integrering med bysykkel i stavanger. Dette konkrete prosjektet ble terminert, men konsulenten ble flyttet over til andre oppgaver i Ruter. Ruter har aldri redusert stillingsprosent til en innleid konsulent.</p> <p>Spørsmål fra CW – er det interessant å ha en variabel stillingsprosent, eller er 100% å foretrekke? -unisont fra salen: 100% er å foretrekke -men dette kan diskuteres fra case til case</p> <p>Spørsmål Oppdragslengde – det kan være vanskelig å binde seg til en lang varighet på avtalen og vanskelig å binde seg for 2 år. Det er mer optimalt om konsulenten kan bestemme selv Svar – BRJ – konsulenter som ønsker å slutte – skjer sjeldent, men når det skjer så ønsker vi tilbakemelding så snart som mulig. CW – i praksis ønsker vi ikke konsulenter som ikke er motivert for stillingen. I så fall må vi diskutere om selskapet har andre konsulenter de kan tilby, og ved evt tidlig avkorting så må man også diskutere reduksjon av pris i en overlappsperiode / erstatning. CW – det er en interessant problemstilling, og vi tar det med oss i</p> <p>Design – tidsbruk – for lenge på et oppdrag er ikke nødvendigvis positivt.</p> <p>Beth Stensen – Ruter Ruter informerer om behov fremover, og tar med seg innspill om forventningsstyring</p> <p>Cathrine – kan du si mer om oppstartstidspunktet? Hva er liksom greit? Marit R – det er veldig forskjellig fra prosjekt til prosjekt. Det er en subjektiv vurdering som vi prøver å beskrive i oppdragsbeskrivelsen. CW – hvis det står oppstart innen dato xx. Så betyr det at vi har 'dårlig tid'. Men vi prøver å planlegge lenger frem i tid.</p> <p>Spørsmål -hvordan er det med konsulenter som ikke er lokalisert i Oslo? CW – hovedregel er samlokalisering, det er slik vi har jobbet og jobber i dag. Til nå er vi ikke helt der at vi ønsker det.</p>
--	--	--

		<p>MR – det avhenger av oppdraget. Flere team som binder prosjektet sammen. Vi jobber mye med de andre kollektivkameratene våre, dvs at man kan få ønske om lokalisering andre steder i Norge.</p> <p>Spørsmål -knyttet opp mot 100%. Hvordan stiller dere dere til 100% Er det alltid 37,5 timer pr uke? CW – nei, vi er fleksible og konsulenten kan flekse -oppfølging – vi ønsker ikke at våre konsulenter skal tvinne tommeltotter hvis de ikke har noe å gjøre CW – overtidsbetaling – det skal være inkludert i timeprisen. Overtidsbetaling skal være inkludert i avtale mellom konsulent og sin arbeidsgiver.</p> <p>CW – husk at Mal / Svarskjema om kvalifikasjoner og timepris etc MÅ fylles ut, hvis ikke vil tilbudet bli avvist.</p> <p>CW – spørsmålstilling rundt evalueringsprosess – dersom dere leverer tilbud, og vi ringer rundt samme dag som tilbudsfristen, så har vi opplevd noen ganger at tilbudet blir trukket, det synes vi er uheldig. BRJ – vi er pålagt å ha 10 dagers tilbudsfrist. Er det antallet dager greit, eller vil dere ha mer tid, f.eks 15 dager? Unisont svar – 10 dager er greit. Kommentar: noen ganger kan det være greit å ha mer tid</p> <p>CW – vil sjansen å få bedre konsulenter hvis tilbudsfristen økes fra 10 til 15 dager? Mariann – risiko for økt konkurranse om konsulentene Kommentar – lange kontrakter bør ha lenger tilbudsfrister Kommentar – hvis vi vet at oppstartsdato er 3 mnd frem i tid, så er det en fordel med lengre tilbudsfrist.</p> <p>CW – eksperimentering med teamleveranse på Ruters Bedriftspilot – vi ber om to utviklere, men dette er ikke en fastsettelse. Tilbyder må beskrive evnen sin til å skalere opp og ned på ressurser på teamet. -vi ønsker tilbakemeldinger på denne typen konkurranseform</p> <p>CW – vår erfaring er ‘tommel opp’ fra Ruters side. -vi får flere konsulenter -vi får gode konsulenter -vi får ikke masse overhead med 50-100 innkommende søknader pr konkurranse -vi har fått strømlinjeformet evalueringsprosessen som gjør dette håndterlig for oss -vi synes dere som leverandører gjør en god jobb, takk skal dere ha.</p>
--	--	--

09:45 – 10:15	Gjennomgang av innspill og spørsmål som ønskes besvart	
10:15 – 10:30	Pause	
10:30 – 12:00	Presentasjon av prosjekter og arbeid det kommende halvåret	<p>Marit Rosenvinge –Tjenesteplattformansvarlig Salg og Betaling</p> <p>ca 35 personer som jobber innenfor -95 % av disse er innleide konsulenter.</p> <p>Spørsmål? -utviklingen ser ut som å gå i retning av at dere utvikler deres egne systemer. Kan det være en risiko at man på sikt utvikler tettere samarbeid med enkelte konsulentfirmaer som blir 'husleverandører'?</p> <p>MR – nei, det vi gjør er motsatt, vi beveger oss fra en silobasert tilværelse med mange store eksterne leverandører med proprietære systemer og proprietære baksystemer, og ønsker å ha kontroll på egne systemer og baksystem.</p> <p>Behnaz Saemi – Tjenesteplattformansvarlig Reiseinformasjon -17 medarbeidere, 4 ansatte</p> <p>Torbjørn Barslett – Systemarkitekt og Leder for TaaS - Transport-as-a-service -hovedfokus pr i dag på backendutvikling -500 kjøretøyer kommer i sommer 2019, og utviklingen planlegges blant annet med dette som måldato</p> <p>Svein Winje – Leder DPS Drift Spørsmål fra Knut Hørthe – Evry: -vil det være aktuelt med robotics og maskinlæring for driftsoppgaver? -SW – dette er mer et spørsmål til systemarkitekt Torbjørn Barslett.</p> <p>Beth Stensen – Leder Nye Kundetjenester Frem til nå har teknologi vært i fokus, nå er det menneske som er i fokus! Jobber med forskning, utvikling og innovasjon om fremtidens løsninger, fra 3 til 5 år frem i tid. Lite team: Beth Stensen, Marius Røstad og Eivind Skogen. Pr i dag 12 innleide konsulenter fra Making Waves. -Ruter skal hjelpe mennesker med sine transport og mobilitetsbehov på en måte som alle typer behov blir</p>

		<p>dekket, samtidig som at kundene våre ikke trenger å eie egen bil! Forretning + Menneske + Teknologi er de viktigste prosessene!</p> <p>Prosjekter: Familien Fjell er en helt vanlig Oslo / Akershus familie som ikke eier bil. Hvordan kan Ruter løse familiens behov i fra 2021 og fremover? -Produktvisjon -MinRuter -Dynamisk Reiseinformasjon, dvs informasjon som er personlig og kontekstuell -Ruter Pilot – et verktøy for rask betatesting av nye tjenester. Basert på iOS -Ruters nye digitale designsystem -Behovsanalyse for hvordan vi skal følge opp kundene våre -Ruters nye kundesenter -Innhold i Sosiale Medier -Mindre prosjekter: ‘aldri app’ vs ‘alltid app’</p> <p>Spørsmål og innspill: Robotisering fra forskjellige kanaler / automatisering? Dette ser vi på i aller høyeste grad, f.eks innenfor kundestøtte og kundedialog ser vi disse mulighetene, der</p> <p>Claes Kanold – Mobilitetstjenester Disrupsjon – Disrupsjon – Disrupsjon Viktigste områder innenfor Mobilitetstjenester: -autonome kjøretøy -bestillingstransport -kombinert mobilitet</p> <p>Christian Willoch oppsummerer.</p>
12:00 – 13:00	Program slutt. Beverting	