

IBM Global Business Services

# Dialogkonferanse om konsulentbistand



# Fokusområder / spørsmål

1. Hva er det viktig at Ruter gjør for at du som leverandør skal tilby dine bestefolk?
2. Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?
3. Hvilke risikodelingsmodeller har leverandørene best erfaring med for leveranser på IKT området?
4. Hvordan spesifiserer Ruter best en konsulentprofil for at leverandør skal kjappest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?
5. Hva bør være Ruters viktigste fokusområder for å bli en attraktiv og god kunde?



# 1. IBMs ressurser

- IBM kan tilby spesialister og eksperter innen alle fagfelt.
  - Kompetanse tilbys lokalt eller fra våre nordiske / globale leveransesentre
  - Vår modell baserer seg på å kunne tilby kostnadseffektive offshore ressurser kombinert med lokale (onsite) ressurser.
- De beste ressursene gjøres lettest tilgjengelig med forutsigbarhet – planlagt volum. Spesielt for ressurser med kompetanse og erfaring fra internasjonale prosjekt-leveranser.
- Ressurser fra våre Forskning- og Utviklings- sentra, kan også inngå i prosjekt team og tilføre en helt unik kompetanse.(eks Cognitive Computing & Computing as a Service)



## 2. Kontraktformer

- IBM kan tilby egne standard kontrakter, eller levere innenfor statens standard, eller dataforeningens standardavtaler.
- Uavhengig av kontraktform kan IBM tilby bruk av finanseringsmodeller, f.eks Prosjektfinansiering



# 3. Risikomodeller

- IBM kan levere med ulike risikomodeller
  - IBM med ledelse og kontroll -> med fastpris eller tid og materiell
  - Kunde med ledelse og kontroll -> med fastpris eller tid og materiell
- Valg av kontraktsform vil innvirke på modeller for risikodeling.
- I større prosjektleveranser vil f eks målpris og insentiver kunne inngå.



## 4. Spesifikasjon

- IBM har samtlige konsulenter registrert i en kunnskapsdatabase; IBM kan derfor enkelt hente ut relevante profiler basert på:
  - Teknologiområder/Prosessområder
  - Lokasjon (i Kundens lokaler, eller fra IBM lokasjon)
  - Språk (norsk eller engelsk)
- Vurdering av hvordan oppdraget kan leveres er viktig. Tradisjonel time leveranse vs managed services, som kan gi bedre leveranse- og kostnads-effektivitet



## 5. Ruters fokusområder

- Innovasjon og nyteknung som fokusområde
- IBM ønsker å bistå med innovasjon og bruk av ny teknologi og nye løsninger, ved å kunne bli en samarbeidspartner kan vi tilby mer enn kun å tilby time-leveranser
- Hvordan kan Ruter skape en arena for åpen diskusjon og evaluering av nye løsninger og ny teknologi som understøtter forretningsdriften og tillfører verdiskapning og forbedring?

