

Dialogkonferanse IT-konsulenter - Referat

Tid	Hva	Spørsmål
09:00 – 09:15	Innledning	-
09:15 – 09:45	IT i Ruter	-
09:45 – 09:55	Pause	-
09:55 – 10:15	Kompetansebehov	<p>Spørsmål: Har dere vurdert å øke domenekompetanse innenfor f.eks billettering etc? Svar: Dette er mer et tildelingskriterium. Eierskapet ligger mer hos KMK (Kommunikasjon, markedsføring og kundetjenester), og ikke hos DPS (Digitale Plattformer og Systemer)</p> <p>Spørsmål: Centre of excellence, dette er også en tjeneste som kan tilbys. Tar dere høyde for dette, at dere kan kjøpe denne type kompetanse også fra leverandørmarkedet? Fanger denne ordningen opp denne typen kompetanse også? Det er en egen prosedyre for dette. Svar: Terje Storhaug: dette gjør vi ikke for å adressere den problemstillingen du nevner. Vi har god dialog med aktører som Innovasjon Norge, og flere, men vi fanger ikke opp dette behovet. Dynamisk innkjøpsordning fanger kun opp kapasitetsbehov og kompetansebehov.</p>
10:15 – 10:45	Hva er dynamisk innkjøpsordning?	<p>Spørsmål: Betyr det da at kontrakt og avrop signeres etter første gang et selskap vinner en minikonkurranse, og at kun et avrop signeres etter at et selskap vinner en minikonkurranse for 2.gang? Svar: Benny Rytter-Johansen: Nei, det vil bli en avtale med kontrakt for hver minikonkurranse. Kravet er at hvert enkelt avrop resulterer i en kontrakt.</p> <p>Forslag: Du trenger et nytt område på IT rekruttering. Svar: Christian Willoch: Kompetansen har vi innabords, men det er ikke sikkert vi har kapasiteten. Hvis det blir mye administrasjon, så kan det være vi ser på å forsterke kapasiteten til å håndtere evalueringsprosessen, men dette vil i så fall ivaretas av HR i Ruter. Dersom det er behov for å leie inn kompetanse for å bistå oss i denne prosessen, vil dette ivaretas av eksisterende rammeavtaler som HR i Ruter allerede har, og ikke via dynamisk innkjøpsordning.</p>

		<p>Spørsmål: Er det transperens på hvem som er inn og ut av Ruter? Svar: Christian Willoch: Jeg tipper at det ikke blir så mange selskaper som går ut av selve ordningen, men det vil alltid være klart hvor mange og hvem som har levert, og hvem som har vunnet minikonkurransen.</p> <p>Spørsmål: Dersom det blir mange som blir med i ordningen, så må det kommuniseres tydelig hvilke områder som blir lagt ut for dynamisk innkjøpsordning når, og hvilke minikonkurranser dere planlegger å kjøre på hvilke tidspunkt. Svar: Christian Willoch: Det kom inn som en av kommentarene i forkant, det fordrer at vi har en kommunikasjonsstrategi som følger opp og ivaretar dette behovet. Arbeidet med å utarbeide en kommunikasjonsstrategi pågår.</p> <p>Spørsmål: Når vil ordningen tre i kraft? Svar: Christian Willoch: Vi kommer tilbake til det.</p> <p>Spørsmål: Når nærmer dere dere en beslutning om å begynne? Svar: Christian Willoch: Vi sender ut en spørreundersøkelse etter denne konferansen, der vi ber om innspill fra dere. Benny Rytter Johansen: Hvis det ikke er noen klare motargumenter fra dere, så er vi klare for å sette i gang. Terje Storhaug: Dette er siste fot i bakken, er dette interessant for dere, ser dere noen ulemper, og etter denne konferansen vil det bli etablert en ny innkjøpsordning. De gamle rammeavtalene går ut 31.12.2017.</p>
--	--	--

11:00 – 11:45	Q&A	<p>Spørsmål: Terje Storhaug sa at Ruter ikke jobber med kollektivtrafikk, men med mobilitet. Må leverandørene ha domenekompetanse om kollektivtrafikk og mobilitet? Disse menneskene som jobber med teknologi, har nødvendigvis ikke denne kompetansen om kollektivtransport og mobilitet. Svar: Christian Willoch: Dette er ikke et krav, men en fordel</p> <p>Spørsmål: Hva er omfanget og behovet for konsulenter til Ruter? Vil dere ha dialog og gi en status underveis til leverandørene? Svar: Christian Willoch: Når dere hører på et foredrag fra Terje Storhaug, og leser M2016 (se http://m2016.ruter.no/) , 'do the math'. Men det er vanskelig å estimere hvor mange konsulenter vi kommer til å hente inn per fagområde. Terje – vår måte å kommunisere med bransjen er Dialogkonferanse. Kanskje vi skal finne en ordning som gjør at vi har en regelmessig dialogkonferanse? Christian Willoch: I arbeidsgruppen arbeider vi blant annet med informasjonsstrategi. Hvem er med, hva er status, hva er neste tid for dialogkonferanse.</p> <p>Spørsmål: Blir det salg av et navn, eller en spesifikk kompetanse? Svar: Christian Willoch: Tilbudet er CVer, altså navn! I forhold til en rammeavtale, så må du bevise kompetansen internt, den hopper vi over her med dynamisk innkjøpsordning.</p> <p>Spørsmål: Hva er forpliktelsen til å levere konsulenten når tilbudet er levert, og kontrakten er tildelt? Svar: Slike situasjoner har oppstått i dag også, altså at konsulenten ikke er tilgjengelig etter at Ruter har valgt vedkommende. Tilgjengelighetsklausuler – dette gjøres i dagens minikonkurranser også. Dette punktet noteres for videre oppfølging hos Ruter, slik at vi kan unngå slike situasjoner, dersom det er mulig.</p> <p>Spørsmål: Hvordan vektlegger dere pris vs kompetanse. Svar: Christian Willoch: Dagens rammeavtale er ikke prissensitiv. Den er satt etter en viss matrise. Morgendagens innkjøpsordning vil være prissensitiv og et tildelingskriterium. Men ikke på en slik måte at vi ekskluderer gode kandidater.</p> <p>Oppdragsbeskrivelser og tildelingskriterier:</p>
---------------	-----	--

		<p>Det vil ikke være scope i denne innkjøpsordningen å anskaffe personer som kan være med å evaluere innkommende tilbud. Det vil i såfall hentes inn via eksisterende avtaler som vi har på HR avdelingen.</p> <p>Om CVer – Christian Willoch – vi ønsker ikke eget system for CVer. Vi ønsker at dere sender CV på det formatet dere har det tilgjengelig. Men denne diskusjonen er ikke landet internt enda.</p> <p>Spørsmål: Vanligvis i konkurranser kan man stille spørsmål hvis kravet er for utydelig. Vil det åpnes for dette i denne ordningen? Svar: Christian Willoch: Ja, definitivt.</p> <p>Spørsmål: Hvilken Portal må tilbud leveres i? Svar: Christian Willoch: EuSupply.</p> <p>Diskusjon om evalueringsprosess: Christian Willoch: -det er i intervjuet vi får sjekket de reelle kvalifikasjonene til en kandidat. -kan ikke ta 10-15-20 intervjuer. -vi må begrense, max f.eks 5 intervjuer. -f.eks max 2 CVer fra et selskap -Ruter må kunne argumentere hvorfor vi valgte denne personen. -uansett må alle innkommende CVer gåes igjennom og evalueres.</p> <p>Spørsmål: Hvordan er det med krav til språk? Svar: Christian Willoch: Vedrørende språk, så har vi hatt inne folk fra andre land som snakker dårlig norsk, og det har fungert før, men det kommer an på behov og krav. Engelsk kan være ok.</p> <p>Innspill fra publikum: Denne ordningen kan sammenlignes med Mitt Anbud: Ruter får inn 100 tilbud, og velger 1 for jobben. Dette kan være veldig spennende i starten, men så leverer et selskap 30 tilbud og får ingen jobber, da vil naturligvis strømmen av tilbud synke. Svar: Christian Willoch: Vi må definitivt vokte oss for å ikke preferere noen leverandører. Dette er et godt poeng – det er en risiko med ny ordning, store konsulentselskaper kan</p>
--	--	---

		<p>komme til å velge å nedprioritere å levere tilbud på den nye ordningen.</p> <p>Ruter må seriøst håndtere alle tilbud som kommer inn.</p> <p>Terje Storhaug: Snu på flisa – foretrekker vi å fortsette med dagens rammeavtaler eller å gå over til dynamisk innkjøpsordning? Det er derfor vi inviterer med dialogkonferanse – vi tror det er vinn / vinn.</p> <p>Hvis det ikke fungerer, så kan vi gå tilbake til rammeavtaleordning.</p> <p>Christian Willoch: Gi oss tilbakemeldinger, dette er nytt for oss også.</p> <p>Innspill:</p> <p>Noen selger konsulenthoder, noen selger prosjekter. Denne ordningen er rettet mot de som selger hoder. Hva med prosjektleveranser?</p> <p>Christian Willoch: Prosjektleveranser vil utlyses som egne konkurranser. Som regel utvikler vi på egen kjøp, men det utelukker ikke muligheten for at vi setter ut et helt prosjekt på egen konkurranse.</p> <p>Eller at vi har et prosjekt der vi må knytte oss nærmere til et selskap.</p> <p>Spørsmål:</p> <p>Mange konsulenter som sitter inne i dag. Hva skjer med konsulenter som er inne på gammel avtale, og så setter dere i gang med en ny ordning?</p> <p>CW: 70 konsulenter er inne nå i Ruter DPS (Digitale Plattformer og Systemer). Det er muligheter for opsjon videre i 2018. Her må Ruter selvsagt ikke hive ut alle på en gang. Så det vil være en overgangsperiode. Men lengden på eksisterende hoder vil alltid følge kontrakt og løpetid. Når kontraktene går ut, så vil det erstattes med nye minikonkurranser.</p> <p>Spørsmål:</p> <p>Ved overgang fra gamle rammeavtaler til ny innkjøpsordning er det en risiko at man i en overgangsperiode ønsker å beholde gammel domenekunnskap, og så spisses minikonkurransene for å beholde konsulenter som allerede er inne gamle hoder. Hva gjør dere i en slik situasjon?</p> <p>Christian Willoch: Vi kan ikke spisse oppdragsbeskrivelsen til en enkelt profil.</p> <p>En annen ting – vi kan ikke fortsette med konkurranser for å forlenge en eksisterende kontrakt, bare for formalitetens skyld.</p> <p>Det er 100-talls konsulenter inne i Ruter igjennom årene. Så domenekunnskap har betydning, men det kan ikke settes som krav. Men det vil ikke si at det er automatikk at domenekunnskap 'vinner'.</p> <p>Kommentar om team:</p>
--	--	--

		<p>Et godt team er gjerne en kombinasjon av noen med tung kompetanse, og noen helt 'ferskinger'.</p> <p>Vi har som mål å legge ut et tilbud på dette i 2018. Ønsker innspill på tildelingskriterier.</p> <p>Spørsmål: Noen leverandører har konsulenter i hele landet. Vil det alltid være et krav at konsulentene skal jobbe i Oslo?</p> <p>Svar: Christian Willoch: Vi ønsker at konsulentene jobber i Ruters lokaler. Samlokasjon er å foretrekke, men arbeid på distansen er ikke utelukket. OOS samarbeidet (Offentlig Samarbeid) gjør at RuterBillett (baksystemer og SAPI – Services API) spres til deler av Norge, så det kan gjøre at konsulenter kanskje kan være mer spredt fremover. Det er ikke umulig at andre med i OOS samarbeidet blir med på denne innkjøpsordningen.</p> <p>Christian Willoch: Ser dere andre fordeler og ulemper?</p> <p>Spørsmål: Du nevnte at i en standard rammeavtale, så knytter underleverandører seg til hovedleverandøren. Vil dette være mulig fremover?</p> <p>Svar: Christian Willoch: Ja, dette vil være mulig også i fremtiden. Benny: ingen begrensning her. Men vi vet ikke alt om måten vi kommer til å gjøre dette på.</p> <p>Spørsmål: Hva med unge konsulenter. Det kommer litt an på krav, hva som spørres om. Har dere tenkt på hvordan dere kan fordele dette her?</p> <p>Svar: Christian Willoch: Dette kommer an på tildelingskriteriene. Hvis det står minimum 5 års erfaring, da kan vi ikke hente inn noen med 2 års erfaring. Men det er ikke utelukkende, noen fra skolebenken kan være flinkere enn 40-åringene med lang erfaring.</p> <p>Spørsmål: Ruter er en attraktiv kunde å levere konsulenter til – hvilken policy har dere til at vi som leverandører kan bruke Ruter som referanse?</p> <p>Svar: Christian Willoch: Ja, det kan vi være. Marit Rosenvinge: Ja, det har vi gjort før. Terje Storhaug: Noen vil bruke logoen vår. Det er helt ok. Ikke noe i veien for det, enten caser eller konkrete konsulenter. Benny Rytter Johansen: Hvis dere har levert en omsetning for x antall MNOK, så kan dere bruke vår logo i hensikt å</p>
--	--	---

		<p>bruke oss referanse. Her må vi lande diskusjon internt. Det holder ikke bare å være med i ordningen, for så å bruke vår logo. Man må ha arbeidet 'noe' for oss.</p> <p>Christian Willoch: Det har kommet et spørsmål i pausen om regelverk om når man kan bruke dynamisk innkjøpsordning for konsulenttjenester. Vi anser konsulenter for å være relativt generisk i forhold til det de skal levere. Samtidig er vi spente selv på å være i førersetet for denne ordningen.</p> <p>Benny Rytter Johansen: For ordens skyld så vil kontraktsform være SSA-B</p> <p>Spørsmål: Hva skjer videre nå?</p> <p>Benny Rytter Johansen: Ruter legger ut et fylldig referat på kollektivanbud (https://ruter.no/kollektivanbud). Vi sender også ut spørreskjema i løpet av relativt kort tid, der vi ønsker flere og ytterligere tilbakemeldinger, som gjerne ikke kom frem i dette foraet. Basert på dette, vil vi gjøre en vurdering, typisk om vi starter eller ikke på denne ordningen. Hvis vi fortsetter med denne ordningen, så vil vi starte muligens i starten av november. Kommer an på volum diskusjoner med leverandørene. Vi ønsker at ordningen trer i kraft fra 1.1.2018.</p> <p>Når og hvis ordningen kommer igang, så er det bare å sende søknaden med en gang.</p>
--	--	---