



cutting through complexity™

Ruter Leverandør- konferanse

19.08.2014



Agenda

- 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 kjøppest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?
- 5. Hva bør være Ruters viktigste fokusområder for å bli en attraktiv og god kunde?**

Hva er det viktig at Ruter gjør for at du som leverandør skal tilby dine beste folk?

- **Etabler færre leverandører på hver rammeavtale**
- **Kjøp dynamiske team som kan skreddersys ift oppdrag**
- **Ikke body shopping, men fokuser på leveranseansvar**
- **Ikke fokuser bare på pris, men på kvalitet, leveransekapasitet og referanser**

Hva bør være Ruters viktigste fokusområder for å bli en attraktiv og god kunde?

- Regelmessig dialog med leverandør for å diskutere utfordringer og fremtidige oppdrag.
- Gi forutsigbarhet for å redusere pris og øke tilgjengelighet
- Gjøre informasjon tilgjengelig for alle leverandører
- Vær så konkret som mulig i leveransene som forespørres



cutting through complexity™

© 2014 KPMG AS, a Norwegian member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative (“KPMG International”), a Swiss entity. All rights reserved.

The KPMG name, logo and ‘cutting through complexity’ are registered trademarks or trademarks of KPMG International Cooperative (KPMG International).