

**RUTER
DIALOGKONFERANSE
19 AUGUST**

**KRISTIN MJELDE
LEDER OFFENTLIG SEKTOR
ITERA NORGE**

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

- Klare spesifikasjoner på hva det er man ønsker slik at tilbyder er i stand til å tilby ikke bare det beste teamet av ressurser, men også riktige kompetanse og metode
- Veldig ofte skriver kundene tilbudsspesifikasjonen med tanke på å få lavest mulig pris samtidig man kan kreve mer underveis.
- Dette fører til at kunde får mange gode tilbud mht lav pris, men det kan føre til at tilbudet ikke tar høyde for alt kunden ønsker/trenger fordi det involverer for mye risiko for tilbyder.

Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?

- Vi leverer på flere ulike kontraktsformer og har tradisjon for å tilpasse oss kundens behov.
- Time&material (eks SSA-B og SSA-b-enkel + IKT Norges Standardavtaler konsulentavtale). Vekt på transparente og gode samhandlingsprosesser for å sikre at prosjektet leverer i hht. planer, estimer og kvalitet. Mindre tid og energi på kontraktsadministrasjon, endringshåndtering og hvem som har ansvaret, mer tid på felles prosjektet og optimal leveranse.
- Kontrakter for smidige prosjekter (f.eks PS2000). Avtalen regulerer detaljert ansvarsforhold i prosjekter hvor man ønsker å utnytte fordelene ved smidig utvikling, her er ikke scope klart definert på forhånd og leveransene gjøres i iterasjoner.
- Leverer også prosjekter på andre avtaleformer som mer tradisjonell vannfallsmetode, hvor scope er tydelig definert på forhånd og en fastpris kan gis. Denne formen gir mindre fleksibilitet i forhold til at rammene må være svært godt definert på forhånd, fordi det ikke kan gis store rom for endringer underveis.

- Generelt er vår oppfatning at det er viktig at det velges en kontrakt som passer for hvordan kunden ønsker at prosjektet skal bli levert. Begge parter må sette seg godt inn i hva som er deres ansvar og plikter.
- Vår erfaring er at felles evner til godt samspill, god styring, kommunikasjon og samhandling, er langt viktigere for at prosjektet lykkes enn hvilken kontraktsform som velges.

Hvilke risikodelingsmodeller har leverandørene best erfaring med for leveranser på IKT området?

- Risikodelingsmodellen vi har best erfaring med er målpris med trappetrinnsmodell som står i forhold til størrelse og risiko i prosjektet.
- Dette gir en balansert risikodeling, slik at både leverandør og kunde er dedikerte til å fullføre prosjektet på en god måte.
- Ulempen med målprismodellene er at det kan redusere innovasjon og kreativitet i prosjektforløpet.

Hvordan spesifiserer Ruter best en konsulentprofil for at leverandør skal kjappest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?

- Teknisk ressurs: Hvilken teknisk kompetanse som kreves, hvilke rammeverk som brukes, domenekunnskap som kreves, hvilke arbeidsoppgaver som skal fylles, krav til språk
- Prosjektleder: Krav til teknisk innsikt, metode, erfaring/tidligere oppdrag/oppgaver

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

- Gjennomføre analyse av hva som påvirker attraktiviteten (Inspirerende, pålitelige, kompetente, intelligente).
- En slik analyse leverer f.eks Itera i et feasibility studie som vil gi klare anbefalinger til kunden.
- Jobbe internt med bedriftskulturen for å sikre godt omdømme
- Skape en god image som virker attraktivt på eksterne ressurser

itera

MAKE A DIFFERENCE