

- **Hva er det viktig at Ruter gjør for at du som leverandør skal tilby dine beste folk?**
  - Rammeavtaler med et fåtall aktører som sikrer at leverandørene over tid bygger opp en breddekompetanse og forståelse for Ruter
  - Info om strategier, planer og mål. Gir forståelse for å kunne se de enkelte forespørslene i en sammenheng
  - Indikasjon i god tid (uforpliktende) om hva som mest sannsynlig kommer av forespørslene (der dette er mulig)
  - Muligheter for å tilby (små) team og ikke bare enkeltpersoner – dvs fokus på oppgaven som skal løses
- **Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?**
  - De ulike variantene av SSA er mest nærliggende
  - Utover ren timepris engasjement kan varianter av målpris (og i noen tilfeller også fast pris) være mer egnet hvis resultatet som ønskes oppnådd kan defineres klart på forhånd
  - For kundenære løsninger vil en smidig tilnærming med mange iterasjoner, prototyping og utprøving oftest være mest hensiktsmessig. Gir muligheter til å justere og endre løpende i prosessen.
- **Hvilke risikodelingsmodeller har leverandørene best erfaring med for leveranser på IKT området?**
  - Tydelig definering av hva man ønsker å oppnå og så la leverandøren ta et tydeligere ansvar for resultatet snarere enn bare å levere personer
  - Utover målpris/fast pris kan man også tenke seg modeller knyttet direkte opp til de forretningsmessige mål som ønskes oppnådd (f.eks ved bonus) slik at leverandør og kunde virkelig er i samme båt
- **Hvordan spesifiserer Ruter best en konsulentprofil for at leverandør skal kjøpest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?**
  - Tydelig spesifisering av krav/ønsker og prioritering av hva som egentlig er viktigst av kompetanse, erfaring, egenskaper.
  - Unngå for generiske beskrivelser som kan passe på de fleste konsulenter – vær tydelig på pri1 og pri2 kriterier (og be bare om verdensmestere når det virkelig er behov for det)
  - Noe mer åpen dialog i prosessen for å unngå misforståelser, tydeliggjøre hva men egentlig er ute etter osv (uten å bryte med begrensningene i offentlig anskaffelsesreglement) [her oppfatter vi at Ruter har lagt seg på en mer restriktiv linje enn mange andre offentlige aktører]
- **Hva bør være Ruters viktigste fokusområder for å bli en attraktiv og god kunde?**
  - Forutsigbarhet/tillit
  - Behandle konsulentene ordentlig og redelig
  - Spennende oppdrag – gode referanser for leverandøren og utviklende for konsulentene
  - Og selvfølgelig omfang/volum over tid
  - Feedback/tilbakemelding – både negativt og positivt (og reager raskt hvis negativt for å unngå at det forverrer relasjonen over tid)