

KODEMAKER[®]

Ruters

dialogkonferanse

19.08.14

Ruter og rammeavtaler

- ▶ Utgangspunkt:

- Ønsker tilgang til de beste konsulentene i det norske markedet

Kodemaker – hvem er vi?

- ▶ 24 konsulenter
- ▶ Selveiet (like andeler)
- ▶ Minimum 5 års erfaring
- ▶ Sterkt fagmiljø
- ▶ Provisjonslønn

Kodemaker – hva leverer vi?

- ▶ Utviklingstjenester på JVM-plattform
 - Java
 - 'Nyere språk'
 - Clojure, Scala, Ruby, Groovy
- ▶ Frontendspesialister
 - Responsive design (mobil web)
 - JavaScript
- ▶ App-utvikling
 - iOS
 - Android

Kodemaker - samarbeidspartnere

▶ Overhuset

- 10 firmaer med nogenlunde lik selskapsfilosofi
- Forskjellige fagområder
 - Java, . Net, BI, Strategi, Test, Integrasjon ++
- Alternativ til de STORE
 - Høyere kvalitet (i snitt)
- De beste på andre områder
 - Netlife Research, UpperCase (interaksjonsdesign++)
 - Promis, UniConsult, Terramar (prosjektledelse)

Ruter #1

- ▶ Hva er det viktig at Ruter gjør for at du som leverandør skal tilby dine beste folk?
 - Spennende prosjekt
 - Business-case, teknologiføringer
 - Mulighet til å jobbe sammen med andre flinke folk
 - aller helst egne kollegaer som del av små team
 - God pris (provisjonslønn)
 - God erfaring med kunden

Ruter #2

- ▶ Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?
 - Enkle...
 - Minst mulig administrasjon
 - Gjerne 'kort' varighet (3-6 måneder)
 - SSA-(X)
 - IKKE FASTPRIS
 - Dårlige mekanismer
 - Estimering er vanskelig

Ruter #3

- ▶ Hvilke risikodelingsmodeller har leverandørene best erfaring med for leveranser på IKT området?
 - Liten erfaring
 - Litt med målpris som er OK
 - Men ressurskrevende å estimere
 - Bedre å kvitte seg med konsulenter som ikke fungerer tilfredsstillende i 'langvarige' prosjekter

Ruter #4

- ▶ Hvordan spesifiserer Ruter best en konsulentprofil for at leverandør skal kjøpest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?
 - God oppdragsbeskrivelse
 - Konsulentens rolle
 - Teamsammensetning
 - Oppgave – Business Case
 - Teknologistack og tanker om denne
 - Vær ut i god tid hvis mulig. Flinke konsulenter sitter som regel ikke klar til nye oppdrag på kort varsel

Ruter #5

- ▶ Hva bør være Ruters viktigste fokusområder for å bli en attraktiv og god kunde?
 - Tett dialog med leverandører underveis
 - Godt sosialt miljø – konsulenter må trives
 - Spennende oppgaver – flinke folk

Rammeavtaler - tips

- ▶ Er det mulig å ha to parallelle rammeavtaler?
 - En for volumkonsulenter/pris
 - En for ekspertise/kvalitet

Rammeavtaler - tips

- ▶ Sørg for å ha mange leverandører å velge mellom
 - Konkurrer på CV'er ved hvert avrop

- ▶ Timepris bør IKKE vektes høyt
 - EN GOD KONSULENT LEVERER GJERNE I STØRRELSEORDEN 5-10 GANGER MER EFFEKTIVT ENN EN GJENNOMSNITTLIG KONSULENT
 - (Ref: Simula Research v/Magne Jørgensen++)
 - Bør være mulig å levere de aller beste til en pris ligger et godt stykke over snittet – bruk gjerne maksimalpris

Rammeavtaler - tips

- ▶ Kvalitet som kvalifiseringsgrunnlag
- ▶ CV'er
- ▶ Referanser fra tilsvarende prosjekter (ikke gigantprosjekter)
 - Størrelse
 - Domene

Rammeavtale – evaluering?

- ▶ CV på nett...
- ▶ Krev navneliste fra leverandørene for alle konsulenter som utgjør oppgitt kapasitet
- ▶ Krev CV fra et tilfeldig utvalg fra denne listen
- ▶ Gjennomfør intervju med noen av disse tilfeldige for å få riktig bilde av kvaliteten på leverandøren

Rammeavtaler - tips

- ▶ Kapasitet som kvalifiseringsgrunnlag
- ▶ Heller mange leverandører (små og store), enn å vekte kapasitet som spesielt viktig
 - NRK valgte 15 pr. område
- ▶ Sørg for at de flinkeste kommer til bordet på sine områder, ikke krev 'bredde' på alle områder.

Rammeavtaler - avrop

- ▶ Konkurrer på CV
- ▶ Viktig med konsulentintervju
 - Begge veier!
 - Uten veileder...
- Konsulenten bør også få lov å si nei...