

Yngve Grimsøen, Key Account Manager, EVERY

19.8.2014

---

# Ruter dialogkonferanse

**EVERY**

# Relevante konsulentområder for Ruter

## IT-rådgivning

Vi leverer rådgivningstjenester innenfor hele spekteret av IT-løsninger.

## Applikasjonsforvaltning

Vi har Norges største fagmiljø innen applikasjonsforvaltning.

## Infrastrukturrådgiving

En velgjennomtenkt IT-infrastruktur gir deg et teknisk miljø som fungerer og nyttes fullt ut. Det sparer både tid, penger og frustrasjon.

## Endringsledelse

Endringsledelse er nøkkelen til å ta ut potensialet i din virksomhets IT-investeringer.

## UX og interaksjonsdesign

En intuitiv og brukervennlig løsning gjør at du selger mer og får mer lojale og motiverte brukere.

## Prosjektledelse

Prosjektledelse handler om å etablere de riktige prosjektene og å gjennomføre dem riktig.

## Systemutvikling

EVERY har lang og solid erfaring med systemutvikling, og har levert viktige løsninger til krevende norske kunder i priva...

## Testledelse

Hva kreves for at dine IT-løsninger skal kunne føre til nytte og lønnsomhet? Svaret er enkelt: Kvalitetssikring, testing og validering.

## Innovasjon

Innfør og driv innovasjon i din virksomhet, understøttet av programvare og engasjerte konsulenter.



## Prosjekt- og endringsledelse

Få IT-investeringer blir vellykket uten en vital faktor. Endringsledelse.

# Vellykket portalprosjekt for Ruter (Trafikanten)

---

## UTFORDRING

Hovedmålet var å skape en tjeneste som gjør det enklere for reisende å finne oppdatert status om trafikkflyt, beste reiserute, avgangstider i sanntid, bedre informasjon ved forstyrrelser og mye annen nyttig informasjon for alle som vil reise kollektivt.

Trafikanten har hatt en rammebasert portalløsning de siste 10 årene som var blitt utdatert. Løsningen var ikke basert på noen anerkjent portalløsning (CMS), og dermed svært ressurskrevende og tungvint å forvalte. All videreutvikling var omstendelig, kompleks og forbundet med stor risiko.

---

## LØSNING

EVERY har utviklet en helt ny internettportal, intranett og mobilløsning, basert på publiseringssystemet EpiServer 5.0 på en Windows-plattform. Prosjektet ble gjennomført ved bruk av smidige metoder og Scrum. Dette var avgjørende for at kunden kunne addere et betydelig antall nye funksjoner i løsningen under prosjektets gang.

EVERY har ivaretatt:

- Løsningsarkitektur
- Informasjonsarkitektur
- Systemutvikling
- Integrasjon
- Brukertest
- Prosjekt- og testledelse
- Scrum Master
- Forvaltning og videreutvikling

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

- At rammeavtalen har attraktive timepriser også for ekspert-kategorien (intern kamp om de beste ressursene)
- Spennende utviklingsprosjekt og ikke rutinemessige forvaltningsoppdrag
- Prosjekt som kan gi gode referanser for både kunde og leverandør. I portalprosjektet til Trafikanten benyttet vi våre beste EpiServer og .net arkitekter, fordi det var et fyrtårnprosjekt og vant en rekke priser
- Vi kan være med å investere i et prosjekt som kan gjenbrukes/selges til andre kunder
- Bruk av state-of-the-art teknologi – ikke rutinemessige vedlikeholdsoppgaver på gammel teknologi
- Beliggenhet (Oslo sentrum er perfekt!)

# Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?

- SSA rammeavtale for IKT-tjenester med flere leverandører over 4 år
- Klart definerte tjenesteområder (prosjektledelse, systemutvikling, testledelse, infrastruktur osv.)
- 3-5 leverandører innen hvert område for å sikre leveransekapasitet og konkurranse gjennom 4 år (1 leverandør pr område gir ingen konkurranse og høye priser for kunden)
- Bruk av minikonkurranser hvor leverandørene tilbyr sine konsulenter innenfor ulike kategorier (senioritet) og makspriser
- Foretrekker SSA-U Programutviklingsavtalen der Ruter ønsker at leverandøren skal ta et totalansvar for en definert løsning. Avtalen er balansert og gir både kunde og leverandør en exit-mulighet etter spesifiseringsfasen

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

- Vår erfaring er at offentlig sektor i liten grad benytter risikodelingsmodeller for planlegging, bygging, forvaltning eller drift av IT-løsninger
- EVERY har erfaring med enkelte systemutviklingsprosjekt basert på Målpris. Har liten betydning for de totale kostnadene da typisk 85% av TCO ligger på videreutvikling og forvaltning av applikasjonen i de etterfølgende årene.
- Krever mye kompetanse fra både kunde og leverandør å gjennomføre, samt ekstra administrasjon

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

- Forutsetter at det er inngått en rammeavtale med et gitt antall leverandører, f.eks. 3-5, innenfor et tjenesteområde
- Send ut en minikonkurranseliste til samtlige pr epost med 1 ukes frist
- Spesifiser hvorfor oppdraget skal gjennomføres (kontekst), krav til ressurs (kompetanse/teknologi og erfaring), varighet/omfang i kalendertid + opsjon, tildelingskriterier (f.eks. kompetanse 80%, pris 20%)
- Tilbudene leveres pr epost eller i en portal innen en gitt frist (IKKE papirbasert)

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

- Profesjonelle innkjøpere og strukturerte prosesser
- Forutsigbarhet og rettferdig fordeling av oppdragene, primært basert på kompetansekriterier
- Klare tilbakemeldinger til samtlige tilbydere etter en minikonkurranse hvor hver konsulent får en scoring, f.eks. etter kompetanse og pris. Viktig for at leverandørene skal se at innkjøpsprosessen er transparent, kunne forstå valget og forbedre tilbud, CV eller konsulentprofil til neste gang (læring)
- 1-2 møter i året, hvor Ruter går igjennom fremtidige planer/behov for konsulenter med leverandørene. Gjør det mulig med en viss planlegging fra leverandørenes side





# EVERY

We bring information to life