



CONSULTING. TECHNOLOGY. OUTSOURCING



Dialogkonferanse

Ruter#

Ivar Aune / Gro Synne Løvås
19.august 2014

People matter, results count.

Formål



Ruter har til en hver tid behov for bistand ved å leie inn forskjellige konsulenter innenfor IKT og relaterte områder. Behovet er variert, har stor bredde og varierer i størrelse.

Ruter ønsker et sterkt, kompetent og variert leverandørmarked innenfor IKT området, som kan bidra med både kompetanse og kapasitet når det er behov.

Ruter ønsker også å være en profesjonell og spennende kunde for leverandørene, slik at det er attraktivt å konkurrere om våre oppdrag.

Ruter ønsker derfor innspill til hvordan fremtidige rammeavtaler (og avrop innenfor disse) best kan utformes for å bidra til dette

Oppgave til Leverandørene



- Hva er det viktig at Ruter gjør for at du som leverandør skal tilby dine bestefolk?
- Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?
- Hvilke risikodelingsmodeller har leverandørene best erfaring med for leveranser på IKT området?
- Hvordan spesifiserer Ruter best en konsulentprofil for at leverandør skal kjappest og best mulig svare på forespørselen med riktig person?
- 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 bestefolk?

De beste folkene tilbys på oppdrag:

- Hvor leverandøren har prosjektansvar/teamansvar
- Med innhold som er svært faglig utfordrende
- Som har innhold som kan repeteres senere
- Som er innovative
- Som er synlige
- Med konkurransedyktige priser

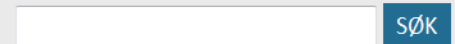


Hvilke kontraktsformer ønsker leverandørene primært å benytte? Hvorfor?

- Statens standardavtaler til å utforme rammeavtaler og større oppdrag. Forhåndsannonserte volumgrenser og tildelte rammer for direkte avrop.
- Et enklest mulig avropsregime - gjerne med dialog og direkteavrop fra 1-3 leverandører.

Formål:

- Kjente kontrakter som fungerer godt over tid
- Minst mulig administrasjon og større fokus på gode leveranser.



[Om Difi](#) | [Kontakt oss](#) | [Sámeigiella](#) | [English](#)

OFFENTLIGE ANSKAFFELSER ▼

LEDELSE OG ORGANISERING ▶

DIGITAL FORVALTNING ▶

Statens standardavtaler (SSA)



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

- Risikodeling ved bruk av smidige teknikker, hvor leverandøren gravis tar ansvar for en produktkø fungerer godt, og bidrar også til å synliggjøre kostnad/nytte i prosjektene.
- Målprismodeller fungerer godt der hvor omfanget på forhånd er kjent.



www.shutterstock.com · 95033152

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

- En dialogbasert tilnærming er den beste spesifikasjonen her. Ruter sender først ut en enkel beskrivelse og inviterer til dialog for å finne rett person.



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

- For å få det beste fokuset fra leverandørene er det formålstjenlig å fokusere på noen få leverandører som Ruter mener kan levere de fleste av de ønskede tjenestene
- Benytte planleggingsmøter og felles innsikt i ressursituasjonen hos Ruter og leverandør.
- Tillate særskilte priskategorier i rammeavtalen for de aller mest spesialiserte oppdragene.
- Gi leverandørene prosjektansvar med fokus på kvaliteten av sluttresultatet.

