Dialog med leverandører.

Forutsetning for god tilgang til de rette konsulenter, og leveranse av kvalitet i prosjekter

Endre Angelvik, IT-sjef

Ruter#

- http://www.youtube.com/watch?v=NXpJQYZ_ub8&list=UUZ4UBOzrjAD_gL94sRiNmag&feature=player_detailpage

Ruter#

Innhold

- Litt om Ruter
- Ruter som innkjøper
- Dialog med leverandører

Et administrasjonsselskap

Ruter er administrasjonsselskapet for kollektivtrafikken i Oslo og Akershus som planlegger, bestiller og markedsfører kollektivtrafikktilbudet.

Ruter#

Kollektivtrafikken i Oslo og Akershus er
inne i en sterk vekstperiode, og siden Ruter ble etablert i 2008 har antall reiser økt med

0%

Ruter#

309 millioner påstigninger

på T-bane, buss, trikk, tog og båt i hele Ruters trafikkområde i 2013.

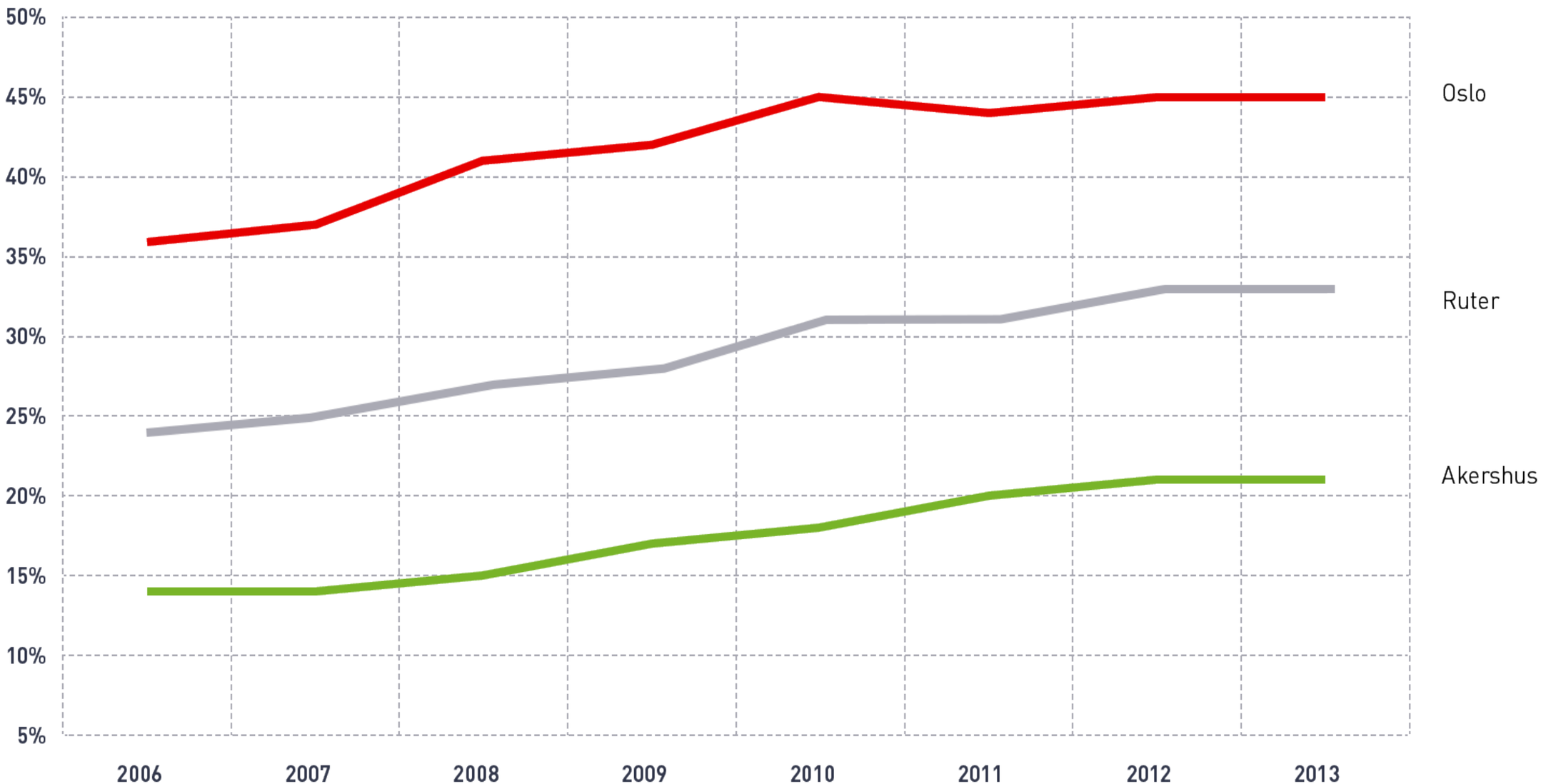
Ruter#

Det skal tilrettelegges for

750 tusen nye innbyggere

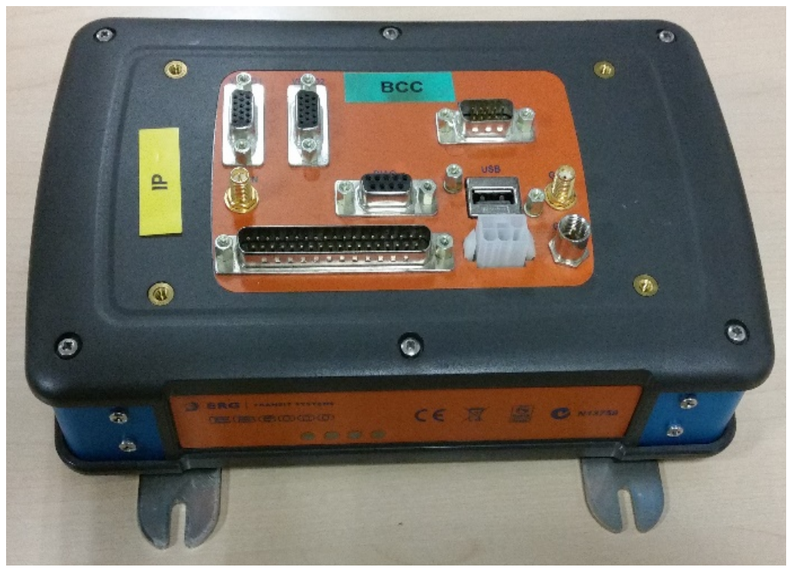
og en tredobling av kollektivtrafikken frem mot 2060

Kollektivtrafikkens markedsandel



Ruter#

Stor mengde utstyr ute i kollektivtrafikken



Ruter#

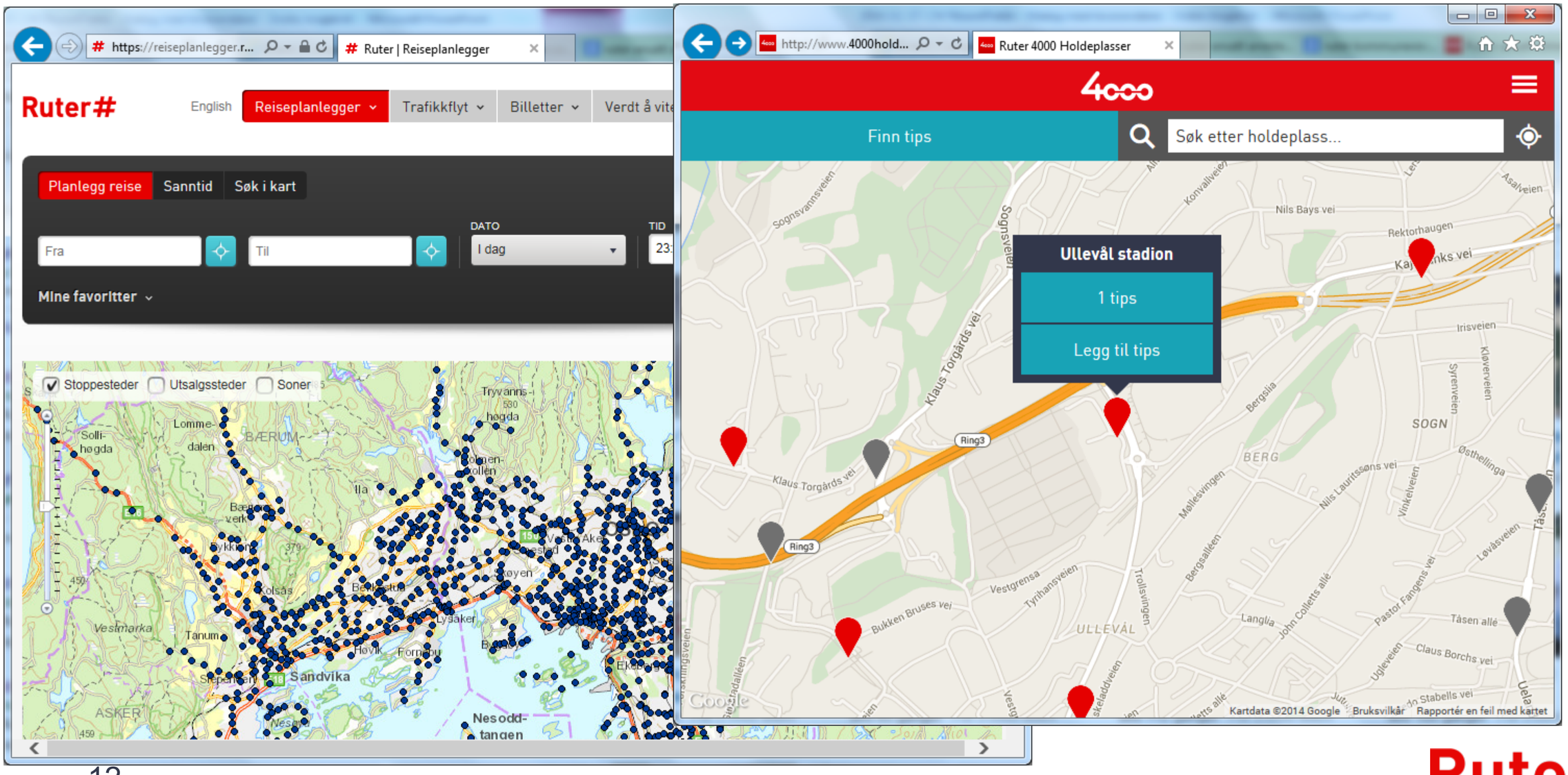
Nettverk til ca 500 adresser i regionen

Ruter#

Holdeplasser og lyskryss

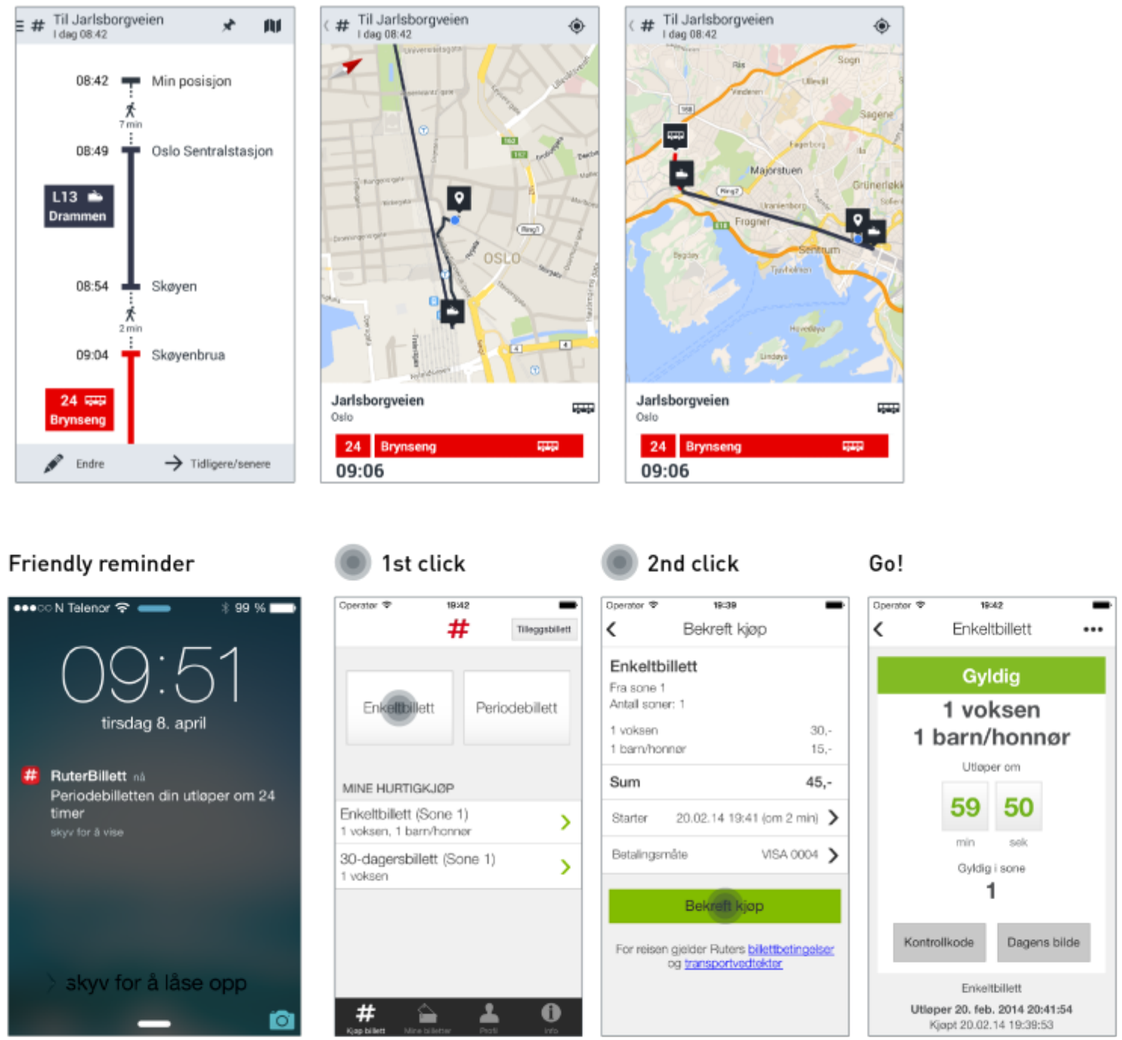
Ruter#

Digitale tjenester vokser



Ruter#

Mobile tjenester vokser



Ruter#

Ruter er en stor offentlig innkjøper

- Kjøper totalt for mer enn 5 milliarder kroner hvert år
  - Bare 240 ansatte inkludert kundeservice
  - Mange tusen ansatte hos våre leverandører

- IT området kjøper for mer enn 100 millioner kroner hver år
  - Stor bredde, spenner fra egenutviklede app'er til komplette billetteringssystemer
  - Dekker både, drift, forvaltning og utvikling

- Underlagt regelverket om offentlige anskaffelser
  - Stiller krav til våre prosesser og hvordan vi har dialog med leverandørene våre

Ruter#

Og så skal vi ha dialog med leverandørene!

- Vi trenger både kompetanse og kapasitet utenfra
  - Krevende vekstagenda i årene framover

- Steg 1: Generell dialog utenom konkrete anskaffelser
- Steg 2: Anskaffelsesprosesser
- Steg 3: Oppfølging av leveranser

Grunnleggende prinsipper for offentlige anskaffelser

- Konkurranse
- Likebehandling og ikke-diskriminering
- Gjennomsiktighet
- Forutberegnelighet
- Etterprøvbarhet
- Forholdsmessighet
- God forretningsskikk

Leverandørenes «drømmesituasjon»

- Å være alene om en mulighet
- Ha en unik løsning som ingen andre har
- Ha kunnskap om kunden som gjør at løsningsforslag «treffer»

➔ *Hvordan passer dette sammen med prinsippene for offentlige anskaffelser?*

Steg 1: Generell dialog utenom konkrete anskaffelser

- Offentliggjøre informasjon ofte og mye
  - Mer informasjon til alle løpende
    - På Ruters nettsider
    - Presentasjoner og foredrag
  - Krever at leverandørene følger med for å være oppdatert

- Periodiske leverandørkonferanser for spesifikke områder
  - Like muligheter og spilleregler for alle
  - Gir Ruter anledning til å holde seg oppdatert både teknologisk og markedsmessig

- Egen informasjonsinnsamling
  - Gode og oppdaterte nettsider hos leverandørene er verdifullt for Ruter

Steg 1: Utfordringer

- Hva med den gode ideen?
  - Hvordan kan noen komme til Ruter og presentere en unik ide/løsning?

- Enkeltmøter med leverandører
  - Hvordan sikre likebehandling?
  - Hvordan bruke informasjon/kunnskap fra slike møter uten å redusere fremtidig konkurranse?

- Deltagelse i markedsundersøkelser hvor resultatet ikke er offentlig tilgjengelig
  - Vil gi ulik informasjon til markedsaktørene om Ruter

Steg 2: Anskaffelsesprosesser

- Aktiv bruk av markedsundersøkelser og dialogkonferanser
  - Positiv respons på dialogkonferanse tidligere i høst om IKT konsulenttjenester
  - Spennende bredde i deltagelsen

- Beskrive spennende og interessante oppdrag
  - Både for rammeavtaler og minikonkurranser

- Være åpne for alternative tilbud
  - Eksempel: Få juniorer med ut til kundene

Steg 3: Oppfølging av leveranser

- Tett dialog i styring av prosjekter
  - Form avhengig av prosjektmodell og fordeling av ansvar og risiko
  - Viktig at egen organisasjon kan håndtere valgt modell

- Aktiv tilbakemelding på konsulenters arbeid
  - Gjennom leveransene i det daglige
  - I dialog med leverandøren når nødvendig

- Inkludering av konsulenter så langt det er mulig
  - Avdelingsmøter
  - Allmøter
  - Interninformasjon
  - Sosiale aktiviteter

#