

## SKI's rammeaftaler inden for videnrådgivning – 20 anbefalinger til forbedringer

### **Resumé**

*SKI's rammeaftaler egner sig ikke til køb af videnrådgivning, fordi videnrådgivning kræver tilpasning til kundernes konkrete behov. Mange kunder efterspørger imidlertid rammeaftaler fra SKI inden for videnrådgivning. DI Videnrådgiverne har derfor udarbejdet 20 anbefalinger, der kan gøre SKI's aftaler inden for videnrådgivning så velfungerende som muligt.*

*SKI's rammeaftaler bør afspejle kundernes behov og give færrest mulige transaktionsomkostninger. SKI bør derfor kun gennemføre aftaler, hvor der er afdækket et stort behov på minimum 30–50 mio. kr. i omsætning årligt pr. aftale. Desuden bør der på aftaler, hvor der anvendes miniudbud, ikke være flere end 6-8 leverandører på hver enkelt delaftale.*

*SKI's aftaler bør ikke mindske konkurrencen. Det anbefales, at flest mulige leverandører kan blive omfattet af SKI's rammeaftaler for eksempel ved at opdele aftalerne efter specialer eller geografisk, samt at SKI ikke på forhånd udelukker, at mindre virksomheder kan komme på en aftale. Endelig anbefales det, at aftalerne afspejler, at videnrådgivning er komplekst, blandt andet ved at SKI i tildelingen af rammeaftaler fokuserer på referencer og kompetencer hos leverandørerne.*

### **1. Baggrund**

DI Videnrådgivernes bestyrelse besluttede i efteråret 2010 at nedsætte en task force, der skulle komme med anbefalinger til DI Videnrådgivernes holdning til SKI's rammeaftaler, så VI aktivt kan bidrage til debatten om og med SKI og hermed sikre VI indflydelse på SKI's rammeaftaler.

Task forcen blev nedsat i december 2010. Task forcens medlemmer og kommissorium fremgår af henholdsvis bilag 1 og 2.

Neden for beskrives i afsnit 2 task forcens vurdering af køb af videnrådgivning på SKI-rammeaftaler, herunder task forcens overordnede forslag om SKI's virke og organisering. I afsnit 3 gennemgås de principper, som task forcen finder bør være udgangspunktet for SKI's rammeaftaler. Endelig følger 20 anbefalinger vedrørende SKI's aftaler på videnrådgiverområdet i afsnit 4.

## **2. Videnrådgivning og SKI**

### **a) Rammeaftaler og videnrådgiverydelser**

Videnrådgiverydelser er karakteriseret ved at være immaterielle og ofte komplekse ydelser. Ydelserne er sjældent standardydelser, men skal som regel tilpasses den konkrete opgave. Tæt dialog med kunden er derfor ofte afgørende for en god opgaveløsning.

Rammeaftaler er aftaler, der indgås mellem en eller flere offentlige institutioner og en eller flere leverandører for at fastsætte vilkårene for de kontrakter, der indgås under aftalen. Formålet med rammeaftaler er typisk at opnå større volumen, og herigennem besparelser. Derudover er det ofte et formål med rammeaftaler at få udbudspligten afløftet, herunder sikre overholdelse af udbudsretlige forhold. I den forbindelse kan rammeaftaler - anvendt rigtigt – også sikre færre transaktionsomkostninger, fordi opgaverne ikke skal i nyt udbud hver gang.

Generelt er rammeaftaler især velegnede i situationer, hvor udbyderen ikke kan fastslå det præcise behov for indkøb af den pågældende ydelse, og når der er tale om regelmæssige anskaffelser af ydelser af samme karakter. Derudover er rammeaftaler mest velegnede til køb af standardvarer, da de jo netop ikke tager udgangspunkt i én særlig opgave eller problemstilling. Se blandt andet Konkurrencestyrelsens vejledning til Tilbudsloven fra 2005: ”.. Rammeaftaler er især velegnede i situationer, hvor udbyderen skal have udført en række ensartede ydelser i aftaleperioden...”

SKI's rammeaftaler er særlige ved, at de er brede aftaler, der omfatter en bred vifte af ydelser (dog ofte delt op i delaftaler) og er målrettet mange forskellige typer indkøbere (forskellige størrelsesmæssigt, opgavemæssigt osv.). Det betyder, at det for SKI's aftaler i særlig grad gælder, at de er meget overordnede og skal dække vidt forskellige behov. Der er hermed en klar risiko for, at den enkelte rammeaftale reelt vil være uegnet at anvende for den enkelte kunde i den konkrete situation.

Ovennævnte betyder, at SKI's rammeaftaler typisk ikke er velegnede til køb af videnrådgivning, slet ikke når rådgivningen ikke er rene standardydelser.

SKI's svar på dette har hidtil været, at man oplever efterspørgsel efter rammeaftaler på videnrådgivernes område. Kunderne ønsker blandt andet at opnå tids- og ressourcebesparelser ved, at en del af arbejdet er gjort allerede af SKI. Hertil kommer den forhåbentlig større juridiske tryghed, som et fornuftigt set-up hos SKI kan give indkøberne.

På den baggrund – og i overensstemmelse med task forcens kommissorium - kommer task forcen derfor dels med et forslag vedrørende SKI's virke og organisering, dels med anbefalinger om SKI's rammeaftaler, der kan medvirke til, at SKI's rammeaftaler på videnrådgiverområdet bliver så velfungerende som muligt for både kunder og leverandører.

#### **b) Forslag vedrørende SKI's virke og forretningsmodel**

**SKI's organisation, forretningsmodel samt rammeaftale set-up bør evalueres med jævne mellemrum** for at sikre, at:

- Der kun etableres rammeaftaler på områder, hvor det er berettiget i forhold til kundernes behov samt kun anvendes, når det er berettiget i forhold til den konkrete opgave. Dette er særligt vigtigt i forhold til videnrådgivning, jf. bemærkningerne ovenfor, idet SKI's rammeaftaler ikke altid vil sikre de rigtige leverandører til den konkrete opgave
- SKI ikke, blandt andet i forlængelse af ovenstående, har særlige incitament, der tilskynder SKI til at generere størst mulig omsætning på SKI's rammeaftaler – uden hensyntagen til det konkrete behov hos kunderne
- SKI har rådighed over opdateret viden og kompetencer, eventuelt fra eksterne specialister, om den nyeste udvikling på de enkelte markeder
- SKI ikke leverer ydelser, som bedre og billigere kan leveres af private, herunder af private udbuds- og bygherrerådgivere. Konkret foreslås det, at SKI jævnlige udarbejder en evaluering af, om man kan konkurrenceudsætte egne ydelser, uden at dette dog må resultere i parallelle rammeaftalsystemer, der vil forhøje transaktionsomkostningerne

### **3. Principper**

SKI task forcen anbefaler, at SKI's rammeaftaler inden for videnrådgivning tager udgangspunkt i følgende principper:

- **Afspejle kundernes ønsker og behov**

For at sikre bedst mulige resultater af køb via SKI's rammeaftaler, må aftalerne tage udgangspunkt i kundernes ønsker og behov. Det må eksempelvis være muligt for kunderne at finde den leverandør, der netop kan levere den opgaveløsning, som ønskes.

- **Gennemsigtighed**

Gennemsigtighed i SKI's rammeaftaler i forhold til udvælgelse, tildeling af rammeaftaler og tildeling af kontrakter er centralt. Gennemsigtighed medvirker til objektiv, saglig bedømmelse af ansøgerne og hermed til at sikre ligebehandling. Gennemsigtig er også fundamentet for, at tilbudsgivere, der ikke får tildelt en rammeaftale, kan sikre sig, at bedømmelsen er foregået på en ordentlig måde.

- **Færrest mulige transaktionsomkostninger og proportionalitet**

Der er ofte høje transaktionsomkostninger ved udbud. Rammeaftaler, herunder SKI's rammeaftaler, kan i princippet bidrage til at reducere transaktionsomkostninger, da opgaverne ikke skal udbydes hver gang. Men om SKI's rammeaftaler konkret bidrager til færre transaktionsomkostninger afhænger af flere faktorer, herunder af de procedurer, som SKI anvender. Brug af miniudbud frem for direkte tildeling vil alt andet lige øge transaktionsomkostningerne.

I forlængelse heraf er det også centralt, at der er proportionalitet mellem omsætningen på aftalerne og de transaktionsomkostninger, der er ved at byde.

- **Bevare konkurrencen på markedet og afspejle branchens struktur**

SKI's rammeaftaler indebærer, at en stor del af leverandørerne lukkes ude af en betydelig del af det offentlige marked i en periode på op til fire år, mens forholdsvis få får en særlig adgang. Samtidig er der risiko for, at virksomheder, som én gang er kommet på en SKI aftale, opnår så gode referencer, at de alene af den grund nemmere vil kunne kvalificere sig til næste tildeling af rammeaftaler. Hermed kan der blive udviklet et "lukket" system.

Såfremt der fremover i højere grad anvendes miniudbud, betyder det, at der formentlig kommer færre leverandører på aftalerne end hidtil, hvorved konkurrencen mindskes yderligere. Det betyder også, at de mindre virksomheder kan få sværere ved at komme på en aftale.

SKI kan derudover, eventuelt uforvarende, påvirke markedet på anden vis, for eksempel skabe incitament til, at der dannes konsortier eller gennemføres fusioner.

SKI bør derfor strukturere rammeaftalerne, tilrettelægge udbudsproces og designe udvælgelses- og tildelingskriterier på en sådan måde, at konkurrencen på det pågældende marked i videst mulige udstrækning bevares og branchens sammensætning reflekteres.

- **Afspejle ydelseernes komplekse, immaterielle karakter, herunder sikre kvalitet**

Som nævnt ovenfor er videnrådgiverydelser immaterielle og ofte komplekse. En god opgaveløsning kræver derfor, at ydelsen tilpasses den konkrete opgave, og at rammeaftalerne muliggør køb af de rigtige kompetencer og erfaringer. Tildelingen bør derfor tilrettelægges, så der kommer fokus på ydelsens kvalitet og effekter. Rådgiverydelser kan være svære at vurdere ud fra pris, idet det – set i det lange perspektiv – nogen gange kan være fornuftigt at betale lidt mere, hvis effekten til gengæld er det større.

#### **4. Anbefalinger**

##### **a) Udgangspunkt i kundernes behov**

**Kun rammeaftaler hvor der er afdækket behov på minimum 30-50 mio. kr. i omsætning pr. år**

Anbefaling 1: I forbindelse med nyt udbud af en rammeaftale bør SKI gennemføre grundige behovsafdækninger og fremlægge oplysninger om kundernes forventninger til indkøb på det pågældende område for at sandsynliggøre omfanget af omsætning på aftalen

Der bør kun udbydes aftaler på områder, hvor SKI har afdækket et stort behov og hermed stor forventet efterspørgsel. På de fleste områder betyder det, at omsætningen som minimum bør være på 30 – 50 mio. kr. pr. år på en delaftale. Der kan dog være undtagelser hertil

##### **b) Udbudsproces og aftalestruktur**

**SKI bør anvende prækvalifikation i udbud**

Anbefaling 2: SKI's rammeaftaler bør kun gennemføres som begrænset udbud med prækvalifikation

**Aftalerne bør være 3-årige**

Anbefaling 3: SKI's rammeaftaler inden for videnrådgivning bør være 3-årige. Denne tidsmæssige ramme er en passende balance mellem hensynet til transaktionsomkostninger og sikring af dynamik i markedet

**Etablering af ventelister til rammeaftalerne**

Anbefaling 4: SKI bør etablere ventelister til rammeaftalerne, så SKI ved fusioner, konkurser og lignende hos leverandører på en aftale kan supplere med leverandører fra ventelisten

**Direkte tildeling bør anvendes mest muligt**

Anbefaling 5: SKI bør så vidt muligt anvende direkte tildeling af hensyn til transaktionsomkostningerne

**Flest mulige bør kunne få en rammeaftale**

Anbefaling 6: SKI bør så vidt muligt indrette aftalerne, så flest mulige kan komme på aftalerne, men uden at transaktionsomkostningerne bliver for høje. Det kan for eksempel ske ved at opdele aftalerne i delaftaler efter forskellige ydelsesområder eller eventuelt i geografisk opdelte aftaler.

Herudover kan SKI i udbudsmaterialet forudsætte, at der vil blive valgt en skønsom blanding af små og store leverandører. Opdelingen bør sikre, at aftalerne rammer så præcist som muligt. Derudover bør der, hvis der anvendes miniudbud, ikke være for mange, der skal deltage i den fornyede konkurrence. Ved geografisk opdeltede aftaler bør det være nemt at byde på flere geografiske områder, eksempelvis blot ved at sætte kryds

**Muliggør køb af specialistkompetencer**

Anbefaling 7: Det bør være muligt at købe specialistkompetencer på SKI-rammeaftaler, eksempelvis ved at aftalerne deles op i flere delaftaler, der tager udgangspunkt i specifikke ydelser

**Mindre virksomheder bør ikke på forhånd være udelukket fra SKI's aftaler**

Anbefaling 8: SKI's rammeaftaler bør tilrettelægges, så de ikke på forhånd udelukker, at mindre og mellemstore virksomheder kan komme på en aftale. Udvalgelses- og tildelingskriterierne bør således ikke i udgangspunktet - det vil sige med mindre der er særlige forhold der tilsiger det - have en slagside, der gør det umuligt for mindre og mellemstore virksomheder at komme på en rammeaftale, for eksempel på grund af unødvendigt høje krav til volumen

**Entydige og relevante udvælgelses- og tildelingskriterier**

**c) Udvalgelse og tildeling**

Anbefaling 9: Udvalgelses- og tildelingskriterierne bør være relevante, entydige og tilpas detaljerede til reelt at muliggøre en udskillelse af ansøgerne

**6-8 leverandører på aftaler med miniudbud**

Anbefaling 10: Ved rammeaftaler, hvor der bruges miniudbud, bør antallet af leverandører på de enkelte (del)aftaler ikke være for højt. Almindeligvis vil et antal på 6-8 leverandører være passende. På aftaler med direkte tildeling bør antallet af leverandører være højere

**Kriterier for tildeling af rammeaftaler bør dreje sig om referencer og CV'er samt i visse brancher kvalitetssystemer**

Anbefaling 11: For at sikre at de mest kompetente leverandører, der kan præstere den rigtige kvalitet og erfaring til den rigtige pris, bliver tildelt en rammeaftale, bør SKI's udvælgelses- og tildelingskriterier være baseret på følgende:

- Udvalgelseskriterierne i prækvalifikationen bør dreje sig om virksomhedens økonomiske og finansielle kapacitet, antallet af konsulenter, kvalitetsstyringssystemer o.lign.
- Tildelingskriterierne bør fokusere på referencer og CV'er og ikke eksempelvis teoretiske, generiske procesbeskrivelser. I delbrancher med relativt standardiserede/modne ydelser kan kvalitetssystemer dog indgå som tildelingskriterie
- Pris bør maksimalt vægte 30 procent i evalueringen af tilbuddene
- Ved tildeling af opgaver gennem miniudbud bør tildelingskriterierne omfatte løsningsdesign og løsningsfor-

slag i forhold til den konkrete opgave samt de konkrete kompetencer, der vil blive sat til at løse opgaven

**Ved specialistaftaler bør faglig dybde og specialistviden vægtes, fremfor eksempelvis leverandørens størrelse**

Anbefaling 12: Hvis SKI vælger at have både brede aftaler og smalle specialistaftaler inden for en overordnet rammeaftale bør udvælgelses- og tildelingskriterierne for de to typer aftaler ikke være ens. Ved de brede aftaler bør der lægges forholdsvis meget vægt på blandt andet virksomhedens størrelse og antal ansatte, bredt sortiment osv. Ved de smalle aftaler bør der lægges tilsvarende mere vægt på faglig dybde og specialistviden

#### **d) Anvendelse af aftalerne**

**SKI bør informere om, at SKI's rammeaftaler primært er målrettet store opgaver over EU's tærskelværdier, hvor aftalerne afløfter udbudspligten**

Anbefaling 13: I udgangspunktet bør kun kontrakter over EU's tærskelværdier håndteres via SKI-rammeaftaler. Drøftelser med SKI har dog vist, at kunderne ikke ønsker at differentiere mellem opgaver over og under tærskelværdierne i forhold til at bruge SKI's aftalesæt. Af denne grund anbefales det, at SKI i hvert fald informerer kunderne om de fleksible annonceringspligtregler for opgaver over 500.000 kr. og op til tærskelværdierne, hvor de ikke behøver bruge SKI for at få afløftet udbudspligten. For opgaver under EU's tærskelværdier anbefales det yderligere, at SKI stiller paradigmer, it-løsninger mv. til rådighed for at understøtte indkøberne

**Opgaver under 500.000 kr. bør ikke købes via SKI's aftaler**

Anbefaling 14: Opgaver under 500.000 kr. bør under ingen omstændigheder købes ind på SKI's aftaler, da SKI's aftaleset-up er målrettet indkøb af større opgaver

**SKI bør facilitere teknisk afklaring, så kun reelt kvalificerede deltager i miniudbud**

Anbefaling 15: Ved anvendelse af miniudbud bør der i videst muligt omfang ske en reel indsnævring af ansøgerfeltet gennem teknisk afklaring og dialog, så kun leverandører, der reelt er kvalificerede i forhold til den konkrete opgave, skal bruge ressourcer på at byde. SKI bør udarbejde understøttende materiale, der gør teknisk afklaring og dialog nem og sikker (også juridisk) at anvende

**Ikke krav om at levere dele af selve løsningen i tilbuddet**

Anbefaling 16: Kravene til tilbudsmaterialet, når der anvendes miniudbud, herunder kravenes detaljeringsniveau, bør være rimelige og eksempelvis ikke indebære krav om at levere dele af selve ydelsen i tilbuddet. Hvis det alligevel vurderes nødvendigt at bede om, at tilbuddet indeholder (dele af) selve løsningen, bør der ydes økonomisk kompensation til tilbudsgiverne

#### **e) Feed-back og opfølgning**

**Evaluering af videnrådgiver-aftaler i efteråret 2012**

Anbefaling 17: På grund af det nye set-up for SKI's rammeaftaler, bør de aftaler inden for videnrådgiverområdet, der indgås i løbet af 2011 evalueres senest i efteråret 2012. Det-

te kan bidrage til, at kommende aftaler kun indeholder aspekter, som fungerer godt

**Mere fokus på best practise**

Anbefaling 18: SKI kan overveje tidsmæssigt at forskyde indgåelsen af de forskellige rammeaftaler inden for videnrådgivning for at muliggøre opsamling af erfaringer og udbredelse af best practise

**Åbenhed om omsætningen på de enkelte aftaler**

Anbefaling 19: SKI bør fremlægge (bagudrettede) oplysninger om omsætningen på de enkelte (del)aftaler. Dét bør ske minimum én gang om året samt i forbindelse med udbud af ny rammeaftale

**Behovsanalyser hver gang aftale skal fornys**

Anbefaling 20: Hver gang en aftale udløber, skal SKI analysere, om der er grundlag for at forny aftalen, herunder om der kan forventes tilstrækkelig efterspørgsel



## **DI Videnrådgivernes SKI task force**

### **Medlemmer af task forcen**

- Direktør Thomas Kveiborg, Ramboll Management Consulting (formand for task forcen)
- Adm. direktør Asger Nielsen, Megafon
- Partner John Nikolajsen, Accenture A/S
- Direktør Mikael Lyngsfeldt, Moe & Brødsgaard A/S
- Adm. direktør Johannes Overgaard, Korsbæk & Partnere KS
- Direktør Jacob Sachse, Alectia A/S
- Adm. direktør Morten Tamstorf, Conmoto A/S
- Partner Torben Vad, Damvad A/S
- Vicedirektør, advokat Ulla Sassarsson, Foreningen af Rådgivende Ingeniører
- Branchedirektør Henriette Søtoft, DI Videnrådgiverne
- Konsulent Kirsten Alkjærsg, DI Videnrådgiverne

## **Kommissorium for task force om SKI's håndtering af rammeaftaler inden for videnrådgivning**

DI Videnrådgivernes bestyrelse har besluttet at nedsætte en task force, der skal komme med et oplæg til DI Videnrådgivernes holdning til Statens og Kommunernes Indkøbs Service's (SKI's) håndtering af rammeaftaler inden for videnrådgivningsområdet. Taks forcen skal se på følgende områder:

- Udbudsprocessen
- Tildelingen af rammeaftaler
- Tildelingen af kontrakter på rammeaftalerne

SKI's rammeaftaler inden for videnrådgivning drejer sig blandt andet om rammeaftaler for management konsulenttydelser, rådgivende ingeniørydelser, it-rådgivning, visuel design og identitet mv.

### **Baggrund**

Baggrunden for nedsættelsen af task forcen er, at DI Videnrådgiverne løbende får henvendelser fra medlemsvirksomheder om SKI's håndtering af udbud af rammeaftaler. Det drejer sig både om håndteringen af selve udbuddet, tildelingen af rammeaftaler og tildelingen af kontrakter under rammeaftalerne.

Derudover har DI Videnrådgivernes OPS panel udarbejdet anbefalinger til at nedbringe transaktionsomkostninger ved udbud, hvoraf en del drejer sig om rammeaftaler. Disse kan være i modstrid med SKI's nuværende praksis. Endelig forventes det, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er på vej med en vejledende udtalelse om SKI's rammeaftalekompleks. Styrelsen har tidligere afgjort, at hvis der ikke er lavet en rangordning, så skal der gennemføres miniudbud.

### **Formål**

Formålet med task forcens arbejde er at komme med oplæg til DI Videnrådgivernes holdning til SKI med fokus på, hvordan DI Videnrådgiverne kan medvirke til at forbedre SKI's håndtering af rammeaftaler inden for videnrådgivningsområder. Task forcen skal herunder komme med forslag inden for følgende områder:

- Er SKI's håndtering af udbud, tildeling af rammeaftaler og tildeling af kontrakter tilstrækkelig gennemsigtig, fair og kompetent? Hvis ikke, hvordan forbedres håndteringen? Er der herunder særlige udfordringer ved rammeaftaler, der dækker immaterielle ydelser?
- Hvordan sikres en effektiv transaktion med lavest mulige omkostninger for både kunder, leverandører og SKI selv?
- Er SKI's rammeaftaler inden for videnrådgivning for brede? Muliggør SKI's rammeaftaler indkøb af spidskompetencer, og sikrer de i tilstrækkeligt omfang innovation? Der skal her tages højde for OPS Panelets anbefalinger vedrørende transaktionsomkostninger, hvor det foreslås, at brede rammeaftaler med fordel deles op i mere specialiserede, fag-specifikke ydelser
- Hvordan påvirkes konkurrencen og kvaliteten af det forhold, at stadig flere virksomheder søger sammen i større konsortier eller kan henvise til kompetencer hos underleverandører?
- Lukker SKI's rammeaftaler i for høj grad for konkurrence? Er der i givet fald brug for ændringer, eksempelvis mere fleksibilitet, hvor rammeaftalerne ikke er fuldt fastlåste i en årrække?
- Har SKI's rammeaftaler inden for videnrådgivning den rette balance mellem pris og øvrige kriterier som kvalitet og kompetencer? Hvis ikke, hvordan kan der medvirke til en bedre balance, så maksimal "value for money" opnås?
- Er der proportionalitet mellem antallet af leverandører på SKI's rammeaftaler og omsætningen på rammeaftalerne? Er det erfaringen, at der er leverandører på en SKI-rammeaftale, der ikke opnår omsætning via aftalen?
- Hvordan undgås det, at SKI rammeaftalerne bliver betragtet som en certificering af rådgivere. Og hvis den betragtes som sådan, hvorfor afgrænses antallet af bydere så, således at kompetente rådgivere holdes udenfor?
- Hvordan kan tildelingen af kontrakter under SKI's rammeaftaler gennemføres mest hensigtsmæssigt? Der skal her tages højde for OPS Panelets anbefalinger om transaktionsomkostninger.
- Hvordan sikres at den danske model for udbud af rammeaftaler følger eller er foran den internationale praksis og innovation på området.

Rammen for task forcens arbejde er, at rammeaftaler, der er håndteret professionelt og anvendt i de rette situationer, kan være en hensigtsmæssig måde for offentlige indkøbere at købe videnrådgiverydelser på. Ligeledes skal forslagene tage udgangspunkt i og flugte med OPS Panelets anbefalinger vedrørende transaktionsomkostninger.

Det er målet, at task forcen kommer med så operationelle forslag til forbedringer som muligt.

Task forcen kan inddrage erfaringer fra håndtering af rammeaftaler i udlandet.

### **Tidshorisont**

Task forcen nedsættes i november og forventes at have sit første møde i december 2010. Det er målet, at task forcen afslutter arbejdet senest i april måned 2011.

### **Medlemmer af task forcen**

Task forcen består af tre medlemmer af DI Videnrådgivernes OPS panel (herunder mindst ét medlem fra DI Videnrådgivernes bestyrelse), et medlem af Dansk Management Råds bestyrelse, ét medlem anbefalet af Foreningen af Rådgivende Ingeniørers bestyrelse samt to af DI Videnrådgivernes øvrige medlemmer.

Sekretariat for task forcen er DI Videnrådgivernes sekretariat. Arbejdet koordineres med FRI, DMR og DI.