



C2C Coast to Coast Climate Challenge

Workshop om udbud

17. januar 2019

Tue Bisgaard Jensen, udbudsrådgiver





Dialog med partnerne

- Man skal næsten være ekspert for at skrive udbuddet korrekt
- Fik ikke det produkt vi havde forventet
- Hvilken udbudsmetode er bedst til hvilke opgaver
- Hvordan styrer man projektet i forhold til udbuddet når forudsætninger og indholdet ændrer sig undervejs





Gode råd til udbud

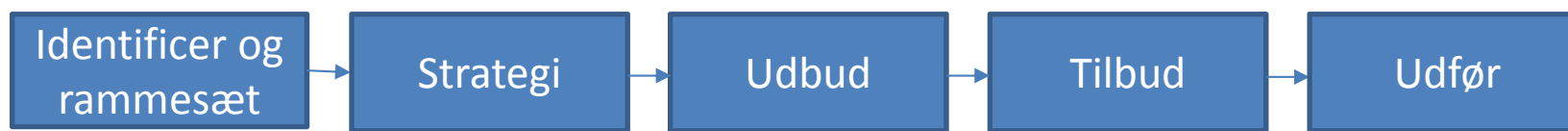
Vælg den rigtige (udbuds-) strategi

- Projektets karakteristika
- Hvilke ydelser er der behov for
- Hvad er slutproduktet
- Hvilke kompetencer har man selv
- Gældende markedsforhold
- Udbudsregler ...hvad må vi ?
- Udbudsformer...hvilke muligheder
- Hvor tidligt involveres eksterne ?



Gode råd til udbud

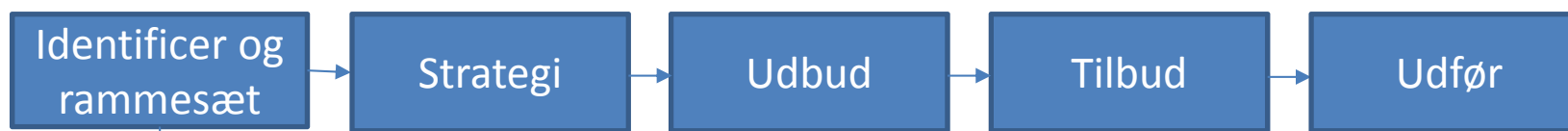
Processen for et udbud





Gode råd til udbud

Processen for et udbud

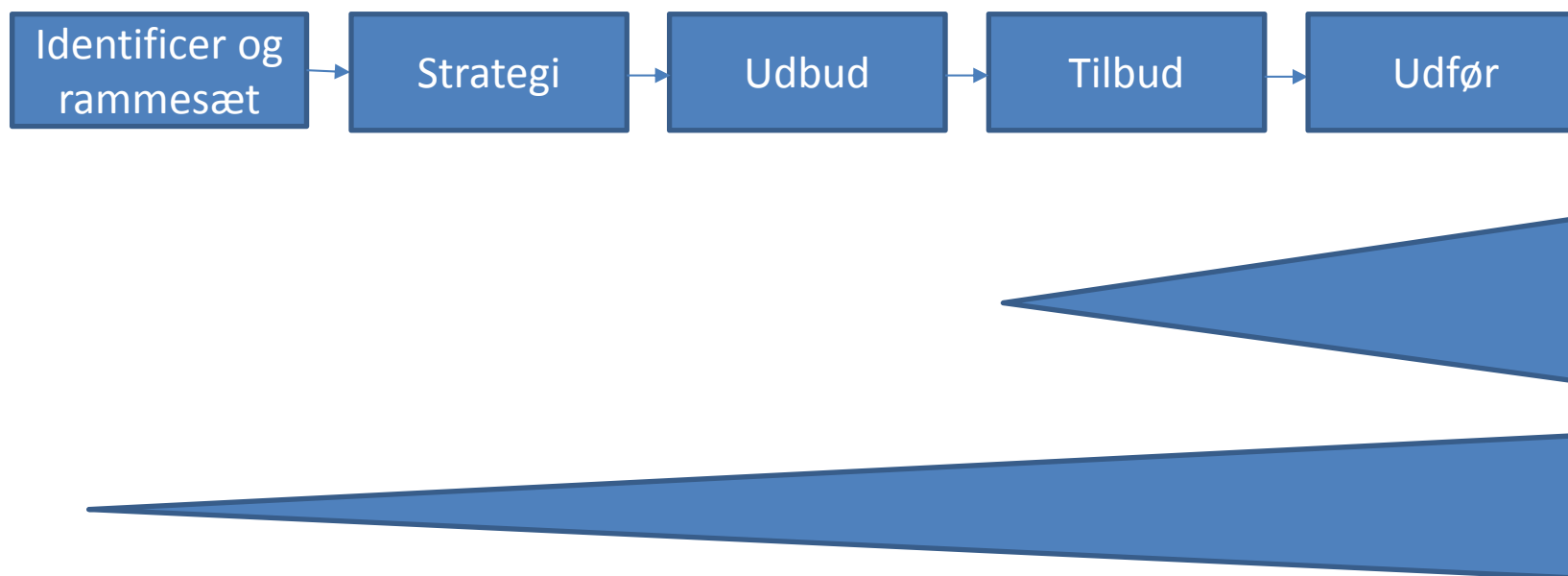


- Udarbejde proces og tidsplan
- Undersøg betingelser knyttet op på EU støtten
- Definér dig selv. Hvem er jeg/udbyder [offentlig, forsyningselskab]
- Afgræns din egen viden og mangel på samme.
- Definere dine indkøbsbehov [varekøb, udbudspligtige og ikke udbudspligtige tjenesteydelser, bygge- og anlæg]
- Definér behovet for nyskabelse
- Definere dit indkøb i forhold til leveringstid.
- Definere dit indkøb ifht markedet og sikre et match med kompetencer
- Indgå i sparring og dialog – uden at der opstår habilitetsproblemer
- Indhent viden om tærskelværdier og tidsfrister



Gode råd til udbud

Processen for et udbud – rådgiver-leverandørinvolvering





Gode råd til udbud

Udbuds- og konkurrenceformer

- Rådgiverudbud
- Rådgiverudbud med skitsering og løsningsforslag
- Rådgiverudbud med og uden forhandling
- Projektkonkurrence med efterfølgende udbud
- Åbne projektkonkurrencer

- Tidligt og sene entrepriseudbud
- Fagentreprise
- Storentreprise
- Hovedentreprise
- Totalentreprise m/u forhandling
- Vareindkøb (købeloven)

- Parallelopdrag, konkurrencepræget dialog, partnering, OPP, m.v.



Gode råd til udbud

Tærskelværdierne, tjenesteydelser og varer udbudsloven

Forventet honorar	< 1.645.367	>1.647.367
Udbudspligt	Indkøbet skal ske på markedsmæssige vilkår jf. udbudsloven afsnit V	EU Udbud jf. udbudsloven afsnit II

Tærskelværdierne, Forsyningsvirksomheder

Forventet honorar	< 3.298.179	>3.298.179
Udbudspligt	Indkøbet skal ske på markedsmæssige vilkår jf. udbudsloven afsnit V	EU Udbud jf. udbudsloven afsnit II

Deltjenesteydelser (udbudslov + FVD: kr. 595.608 ekskl. moms)



Gode råd til udbud

Case:

Værktøj til registrering af grundvand

2 rådgivere valgt uden udbud

Udbudsrådgiver – B|E

Teknisk rådgiver med specialviden – Scalgo

Identificering

Konkurrenceform - Konkurrencepræget dialog



Gode råd til udbud

Hvad skal man sikre:

- Vær meget præcis i rammerne for udbuddet og vælg den rigtige metode der passer til opgaven – EU-udbud, underhåndsbud, fast pris, medgået tid, dialogbaseret udbud m.v.
- Sikre, at leverancen svarer overens med den proces og kommunikation den skal bruges i
- Vær specifik ved anvendelse af fast pris – antal møder, scenarier m.v.
- Lad være med at så mistillid til hinanden i udbudsmaterialet. Vær fair.