

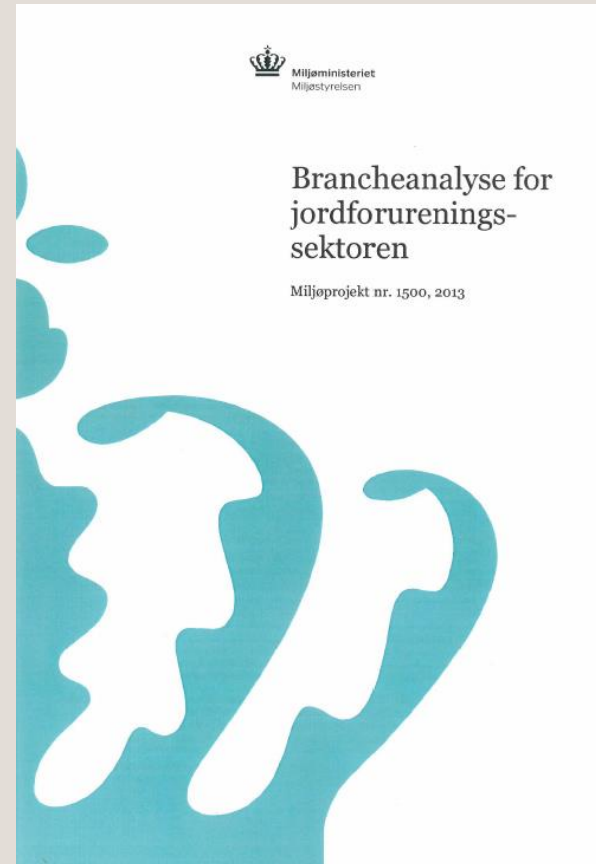
Rådgiversyn på udbud

John Ulrik Bastrup, GEO og Kirsten Rügge, COWI



Lidt facts

- > Jordforureningsområdet er et presset marked for rådgivere og entreprenører ("Red Ocean"). En analyse lavet i 2013 for MST viser hård priskonkurrence og dårlig indtjening
- > Konkurrencen intensiveres, men det samlede danske marked for jordforurening målt på volumen forbliver status quo
- > Skærpede udbudsrammer, hvor forbehold ikke accepteres og store garantier derimod skal gives



Lidt facts

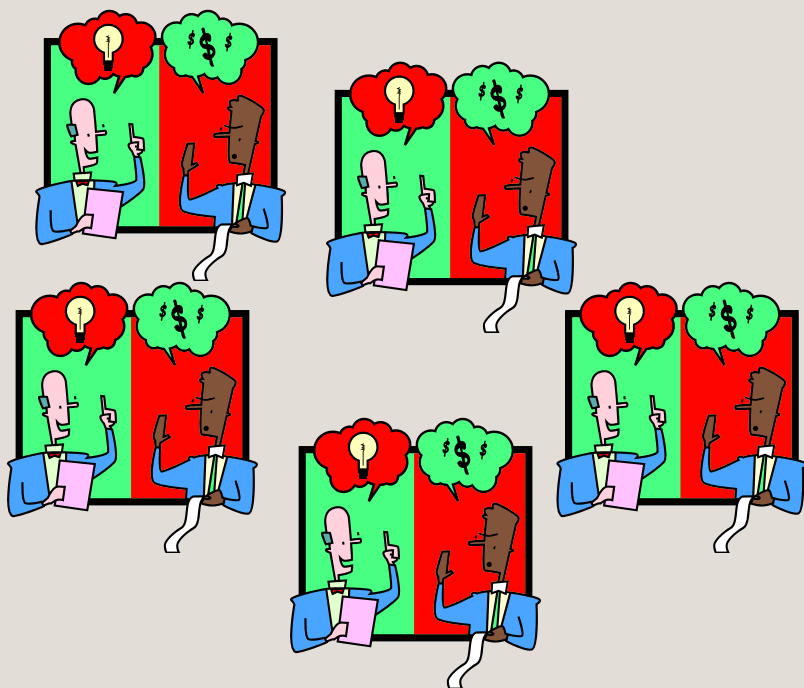
- > Et typisk tilbud på en videregående undersøgelse til Region H koster i størrelsesordenen kr. 100.000 at udarbejde
- > Det høje ressourceforbrug skyldes blandt andet, at vi bruger lang tid på at gennemgå tidligere rapporter og lave en opsummering af den eksisterende viden
 - > **Eksempel:** På Lundtoftevej kom der i første omgang 22 referencer, herefter endnu to gange ekstra materiale



Lidt facts



- > Vi kan konstatere, at en stigende del af Region Hovedstaden's udbud sker i henhold til EU's udbudsdirektiver



- > Skal fem firmaer give bud, anvendes samlet op imod kr. 500.000 pr. udbud
- > Hertil skal lægges den tid, som regionen bruger på at udbyde og evaluere tilbud

Lidt facts

- > Statistisk set, vil hver af rådgiverne vinde hvert 5. EU-udbud
- > Da indtjeningen på denne type opgaver er under pres, betyder det, at det ikke er økonomisk bæredygtigt at anvende så mange ressourcer på at udarbejde tilbud
- > Dette vil medføre at færre rådgivere søger PQ og at færre rådgivere er med i konkurrencen
- > Risiko for "dyre ekstraarbejder", fordi projektet skal tjene sig hjem



Lidt facts



- > Attraktive referencer betyder, at man er presset til at byde hver gang
- > Hvis man "er inde" er der gode muligheder for at teste nye ideer og nye metoder. Derfor byder man alligevel og presser prisen
- > Ofte fagligt spændende opgaver. Derfor byder man alligevel og presser prisen
- > Der er ikke mulighed for at forklare de faglige overvejelser man har gjort sig i et opklarende møde, selv om der er brugt mange ressourcer på tilbuddet. Det kan have betydning for evaluering af tilbud

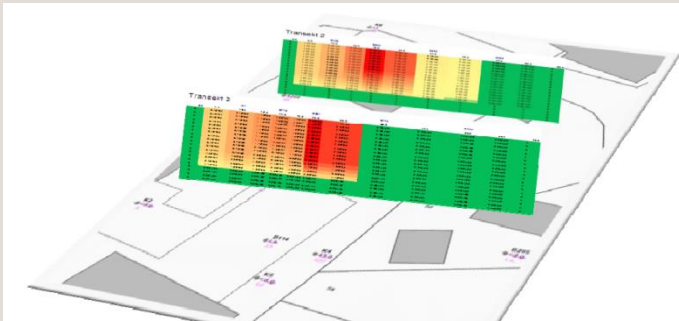
Forslag til ændret procedure (oplæg til diskussion)

- > Brug "Egen erklæring" ved PK. Regionen har alligevel alle oplysninger fra tidligere. Hvis der er brug for mere kan RH få fremsendt dokumentation.
- > Inden udbuddet sendes ud, udarbejder regionen et notat, som samler den eksisterende viden, herunder historik, geologi, hydrogeologi og forureningssituation
- > Udbuddet bør indeholde en liste med de konkrete problemstillinger, der ønskes besvaret/belyst. Det er nogle gange meget diffust og tilbuddet bliver derfor baseret på gæt på, hvad der ønskes



Forslag til ændret procedure (oplæg til diskussion)

- > Udmelding om, at opgaveløsning maksimalt må fylde 5 sider og at det samlede tilbud maksimalt må fylde 15 sider inkl. CV'er, tilbud fra underleverandører osv.
- > Hver bydende rådgiver får tildelt ½ time til at fremlægge sit tilbud. Godt givet ud når man har brugt langt tid på tilbud?
- > **Et eksempel fra Lundtofte:** COWI valgte meget alternativ strategi



- > **Et andet eksempel fra Lundtofte:** Geo satte spørgsmålstegn ved en bestemt boreteknik som gav fulde kerner og stor analysetæthed ud fra erfaring med området og den aktuelle geologi



Forslag til ændret procedure (oplæg til diskussion)

- > De 5 prækvalificerede rådgivere bliver bedt om at komme med ideer til opgaveløsning og overslag på pris. Ud fra de indsendte ideer kunne Regionens så udvælge den ene rådgiver, der skal lave et detaljeret tilbud



- > Igen: Hver bydende rådgiver får tildelt ½ time til at fremlægge sit tilbud

- > Regionen indgår rammeaftaler på borearbejde/Geoprobe-arbejde m.m. med en række relevante entreprenører, så prisen ikke indgår i tilbuddet (undgå at ramme loft på 1,4 mil. så der skal indhentes 5 tilbud)

Forslag til ændret procedure (oplæg til diskussion)

Der er tale om et modent marked, hvor alle kompetente rådgivere magter stort set det samme. Ikke alle projekter er "rocket science". Derfor:

> Udbud kunne differentieres i: Udviklingsprægede og udbud med mere standardiseret udbudsmateriale



- > De udviklingsprægede kan udføres med et rammebudget: Hvad kan I tilbyde for kr. 1,4 mio.?
- > De standardiserede udbud består i enkelt at prissætte præcise delopgaver. Tilbudslisten kan så suppleres med kort skitsering af opgaveløsning og evt. alternativer
- > Nogle standardudbud kan indrettes som rammeudbud som ved V2, og der betales for de enkelte oplæg

Region Hovedstaden Tilbudsliste, afgrænsende forureningsundersøgelser Bilag 2

| Lokalitetsadresse: | | Lokalitetsnr.: | | | | | | | | |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------|-----------------------|--------------------------------------------|------------------------------|-------------------|----------------------------------------|--------------------------|-------|
| Rådgiver: | | Tilbudsdato: | | | | | | | | |
| Post | Betegnelse | Enhed | Mængde | Enhedspris honorar | Enhedspris udlæg rådgiverudlæg eksterne | Enhedspris udlæg eksterne | Samlet honorar | Samlet udlæg rådgiverudlæg eksterne | Samlet udlæg eksterne | I alt |
| | | | | Kr. | Kr. | Kr. | Kr. | Kr. | Kr. | Kr. |
| 1. | Forberedende arbejde | | | | | | | | | |
| 1.1 | Historisk redegørelse | | Fast sum | | | | | | | |
| 1.2 | Møder med region | | stk. | | | | | | | |
| 1.3 | Kontakt til berørte parter | | Fast sum | | | | | | | |
| 1.4 | Plantegnning, besigtigelse, tilladelser mv. | | Fast sum | | | | | | | |
| 1.5.1 | TV inspektion af kloaksystem: mobilisering, rensning og evt. bortskaffelse af slam | | Fast sum | | | | | | | |
| 1.5.2 | Pris pr. løbende meter TV-inspiceret kloak og levering af dokumentation | | Meter | | | | | | | |
| 1.6 | Tæknisgraving | | Fast sum | | | | | | | |
| 1.7 | Lokalisering af eksisterende boringer | | Fast sum | | | | | | | |
| 1.8 | Sags- og økonomistyring og kvalitetskontrol, sparring | | Fast sum | | | | | | | |
| 1.9 | Evt. forskningsudgift vedr. arensbegrænsning | | Fast sum | | | | | | | |
| I ALT | | | | | | | | | | |

Hvordan kommer vi videre?

- > Nedsætte en arbejdsgruppe?
- > Meninger og kommentarer!