



UDBUDSSTRATEGI OG NYE FORHANDNINGSFORMER



REGION
SJÆLLAND



- vi er til for dig

Fakta

185.000

(64.500)



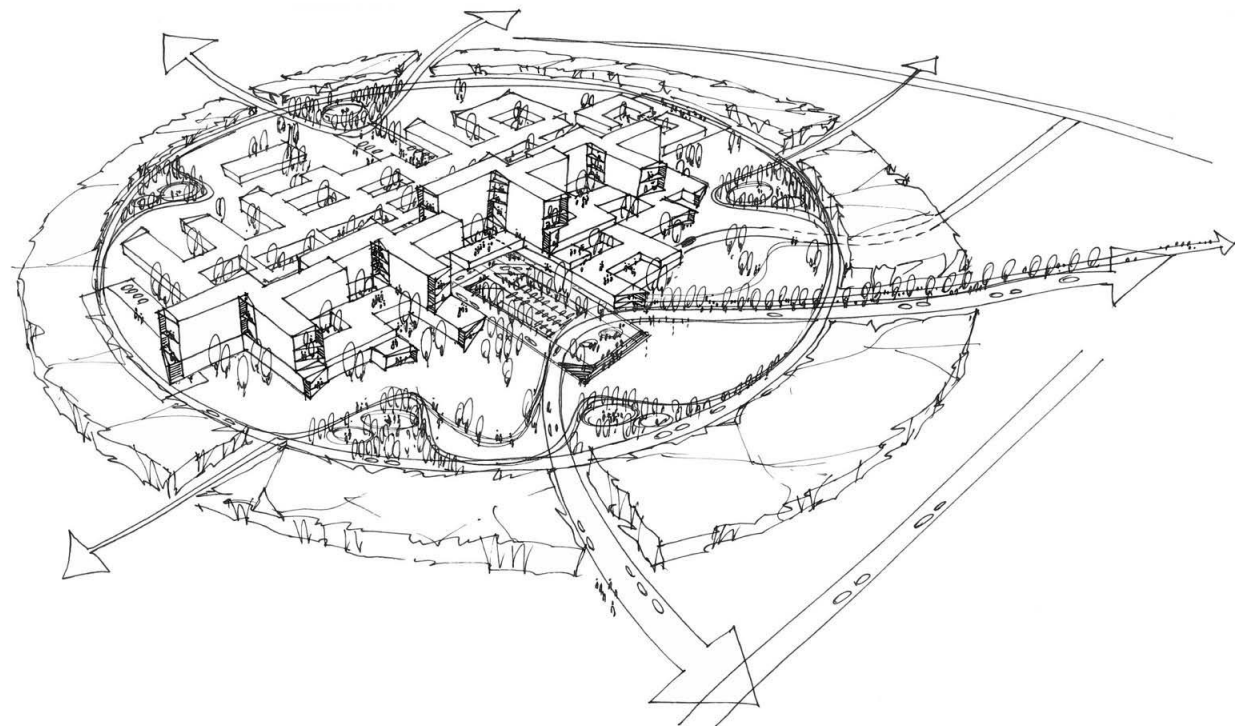
38

(10)



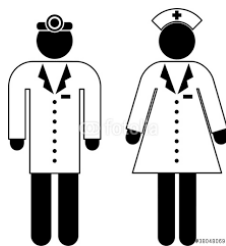
827

(296)



> 4.100

(1.600)



520.000

(57.000)

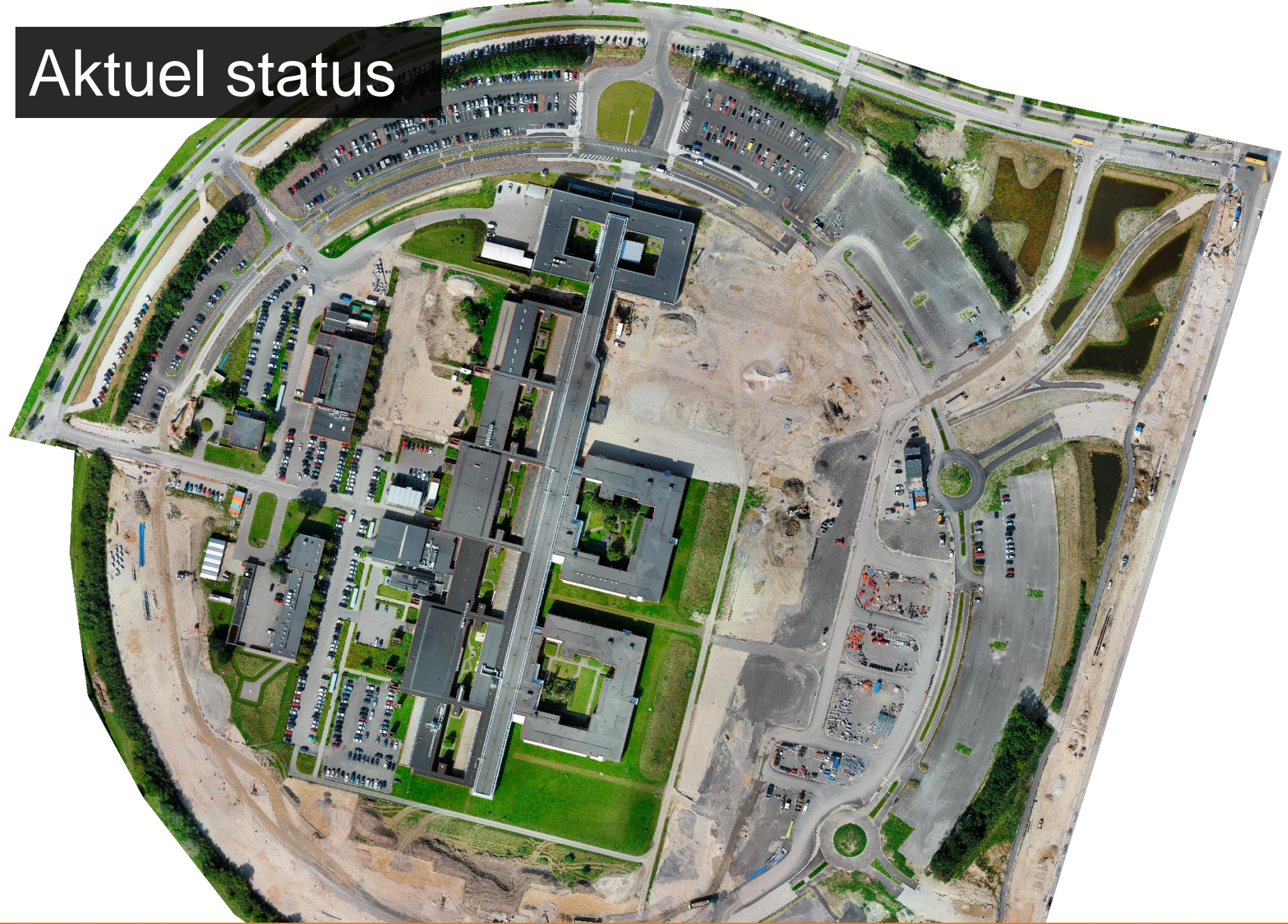


60.000

(22.000)



Aktuel status



PROJEKT UNIVERSITETSHOSPITAL KØGE

Vidensbygning B5

Forskningsarealer
Kliniske kontorer
Mødefaciliteter
Undervisningslokaler

Areal: Ca. 4.500 m²
Entreprisenum: 52 mio. kr.

Baggrund

Flere væsentlige kriterier for udvælgelse af vinderprojektet blev udfordret og den økonomiske ramme overskredet.

Derfor besluttede Regionsrådet d. 3. januar 2017 at afslutte samarbejdet med totalrådgiver.



En ny udbudsstrategi bygger videre på.....

- Konkurrenceprojektets visioner
- Byggeprogrammet
- Kliniske og tekniske koncepter
- Funktionsindplaceringer
- Helhedsplanen
- Dispositionsforslaget



Høj grad af standardisering, gennemtænkt funktionsstruktur og færdige koncepter gør totalentreprise på nybyggede arealer attraktivt. Øvrige mindre til- og ombygning løses i funktionsudbud eller via eksisterende regionale rammeaftaler

Kvalificering af projektet



- Alle udarbejdede standardrum gennemgået og brugerprocesser for resterende gennemført.
- I sengebygninger er identificeret konkrete muligheder for fjernelse af spildareal sv.t. 8-10% af bruttoarealet.
- Afsøgning af muligheder for alternativ placering af helikopterplatform

Basis for totalentrepriseudbud



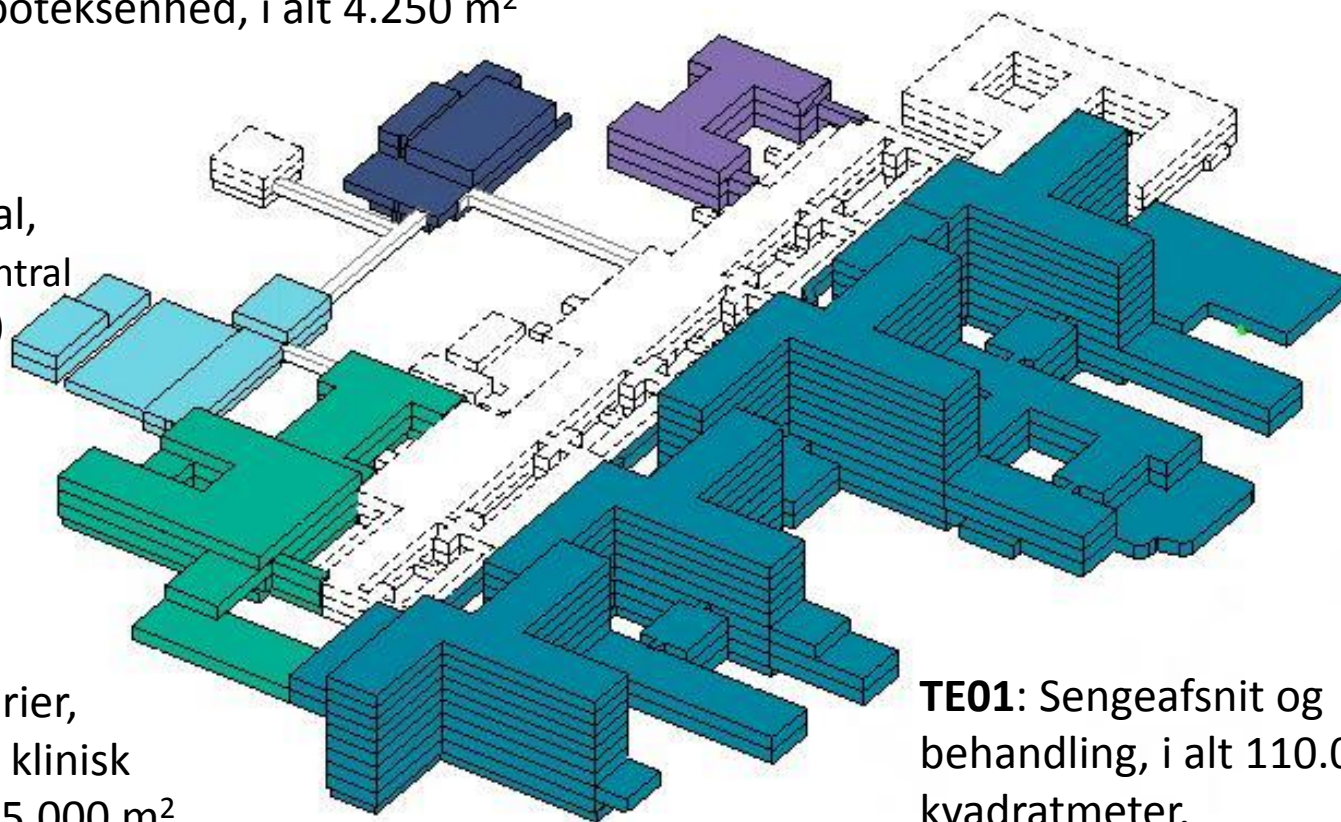
Fastholde:
Arealeffektivitet
Standardisering
Visioner
Innovative elementer
Funktionalitet
Kapacitetsbehov

Etapeopdeling

TE04: Ombygning af varemottagelse og mindre apoteksenhed, i alt 4.250 m²

TE05: Vidensbygning (udbud er afsluttet)

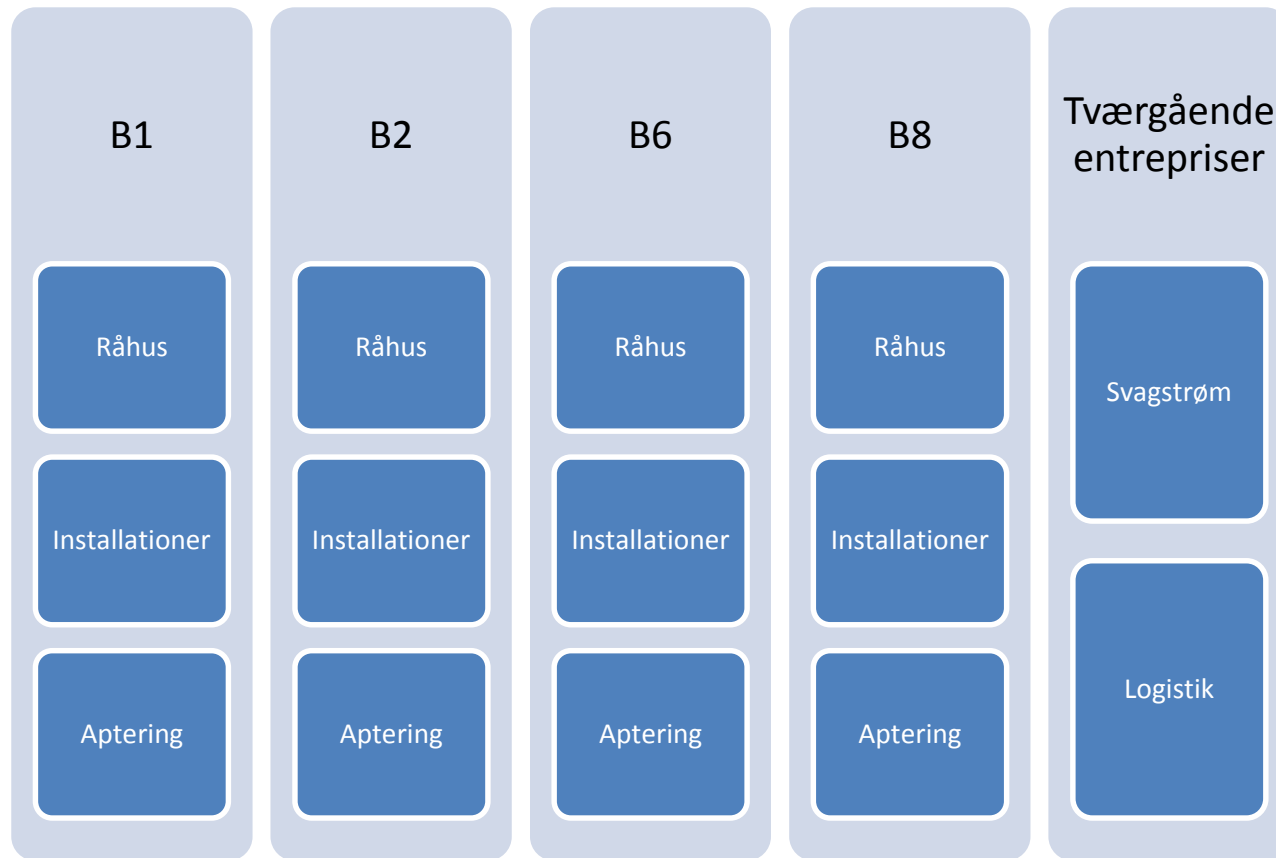
TE03: Energicentral, 650 m²(med kølecentral og nødstrømsanlæg)



TE02: Laboratorier, sterilcentral og klinisk fysiologi, i alt 15.000 m²

TE01: Sengeafsnit og behandling, i alt 110.000 kvadratmeter.

Stort antal grænseflader = risici og usikkerhed



I tidligere model med en totalrådgiver til at varetage ansvar for det samlede projekt var antallet af grænseflader omfattende.

Til afdækning af disse risici, samt øvrige konkrete identificerede, var afsat 17 % af økonomien, som en reserve.

Totalentreprise betyder at entreprenøren påtager sig ansvar for både design og byggeri



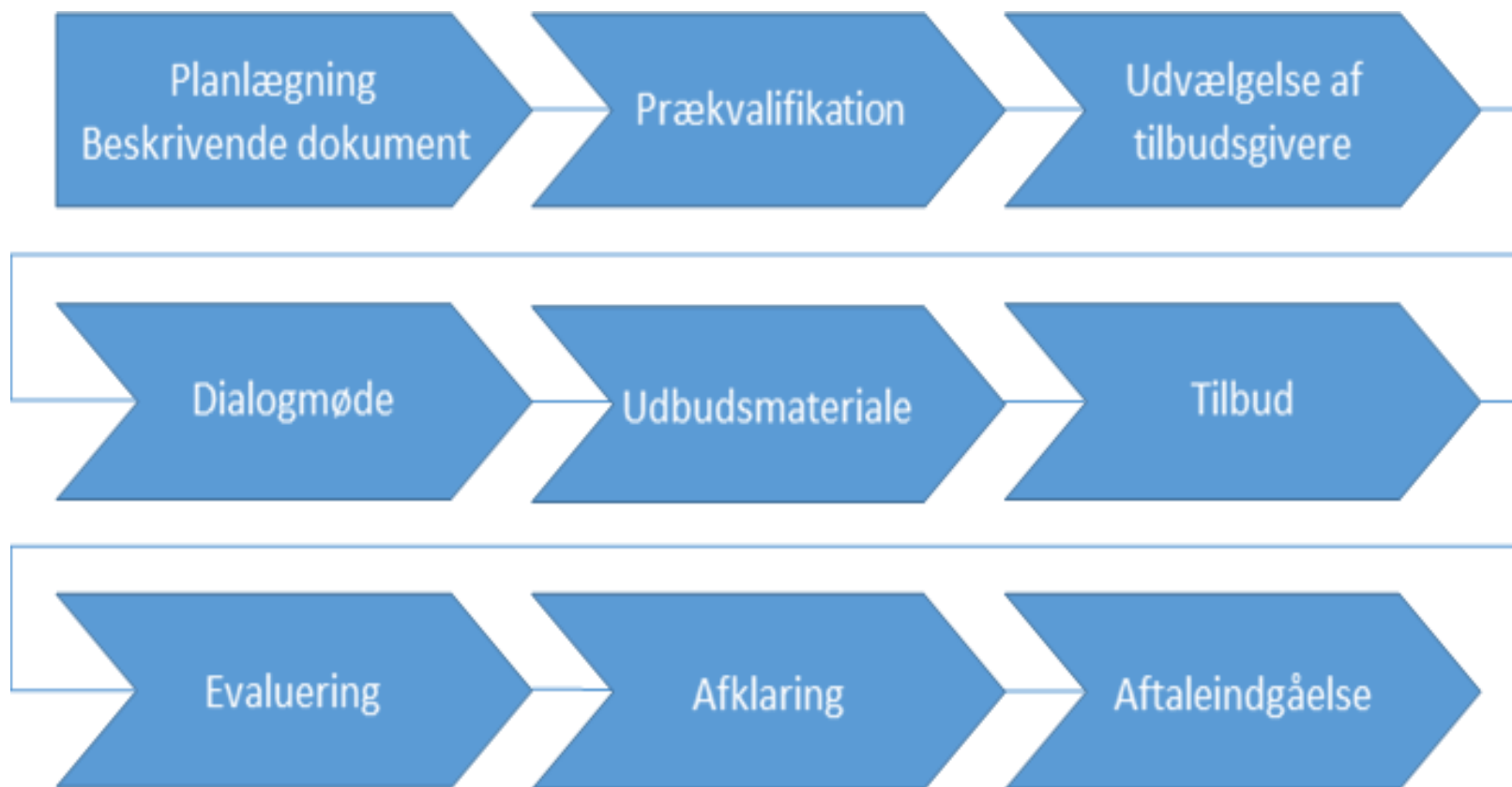
Totalentreprenør har ansvar for arkitekter og ingeniørers ydelser
Grænsefladerne flyttes ind i totalentreprenørens organisation. Herved reduceres disse risici, idet tilbuddet gives inden for en budgetramme.

Markedssituationen



Dialog med entreprenører i markedet indikerer interesse for projektet. Etaperne størrelse og grad af standardisering vurderes særdeles positivt.

Konkurrencepræget dialog

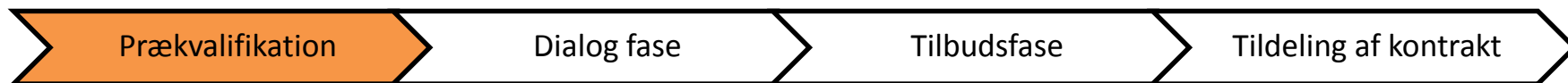


Udbud med dialogfase, så det kan sikres at tilbuddet opfylder funktionskrav. Endeligt forpligtende tilbud skal gives med en targetpris, så det kan sikres at den økonomiske ramme holdes.

Modellen er muliggjort i totalentreprise med den nye udbudslov

Foreløbig tidsplan





Mindstekrav til økonomisk og finansiel kapacitet

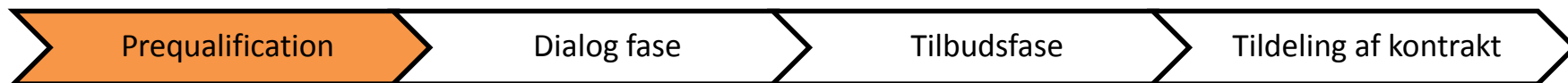
- En samlet årlig omsætning på 3 mia. inden for de seneste tre regnskabsår
- En soliditetsgrad, der står i et rimeligt forhold til ansøgerens omsætning. Med rimeligt forhold menes:

Ved en årlig omsætning ≤ 10 mia. DKK \Rightarrow en soliditetsgrad på minimum 15 procent

Ved en årlig omsætning ≥ 30 mia. DKK \Rightarrow en soliditetsgrad på minimum 10 procent

Såfremt ansøgeren har en årlig omsætning, der ligger mellem 10 mia. og 30 mia. DKK, fastsættes mindstekravet til soliditetsgrad ved lineær interpolation mellem yderpunkterne.

- Ansøgeren skal inden for hvert af de seneste tre regnskabsår hvor der foreligger årsregnskab som minimum have en egenkapital på 200 mio. DKK



Mindstekrav til teknisk og faglig kapacitet

- Ansøgeren skal inden for de seneste ti år have udført **mindst tre lignende byggerier i totalentreprise**.

Hvis ansøgeren er et konsortium og/eller baserer sin egnethed på en eller flere tredjemænd, jf. pkt. 3.4 ovenfor, skal mindstekravet opfyldes af konsortiet som helhed og/eller ansøgeren og tredjemanden/ tredjemændene i fællesskab.

- En liste med **maksimalt 15 referencer** over lignende byggerier inden for de seneste ti år.

Ved "lignende byggerier" forstås byggerier af en betydelig størrelse og af en kompleksitet svarende til det udbudte. Det er ikke et krav, at byggeriet er færdiggjort og afleveret på tidspunktet for prækvalifikationsfristens udløb.



Dialogfasen

Ordregiver forventer, at følgende temaer vil blive drøftet på dialogmøderne:

- > Dialogmøde 1: Cost drivers og risici i kontraktgrundlaget
- > Dialogmøde 2: Cost drivers i projektet og samarbejde.

Forud for hvert af dialogmøderne skal tilbudsgiverne udarbejde et skriftligt dialogoplæg, der kan danne grundlag for dialogen på møderne.



Dialogmøde 1

Cost drivers og risici i kontraktgrundlaget.

- > Kontraktgrundlaget omfatter udkastet til totalentreprisekontrakten, Region Sjællands ændringer og tilføjelser til ABT 93, og byggesagsbeskrivelsen.

Tilbudsgivernes skriftlige dialogoplæg, skal indeholde følgende:

- > Beskrivelse af de 10-20 væsentligste cost drivers i kontraktgrundlaget, som medfører forøgede omkostninger uden værdi for projektet.
- > Beskrivelse af de 5-10 vigtigste risici i kontraktgrundlaget.



Dialogmøde 2

Cost drivers i projektaterialet og samarbejde.

- > Projektaterialet omfatter de tekniske dokumenter.

Tilbudsgivernes skriftlige dialogoplæg vedr. projektmateriale, skal indeholde følgende:

- > Beskrivelse af de 10-20 væsentligste cost drivers i projektaterialet og forslag til reduktion heraf uden kompromittering af den funktionelle infrastruktur.
- > Beskrivelse af tilbudsgivernes forslag til konstruktivt koncept, facadekoncept og andre koncepter for byggeriet, som tilbudsgiverne finder relevante at drøfte.
- > Beskrivelse af, hvad der i tilbudsgivernes optik er mest afgørende for opnåelse af den bedst mulige kvalitet i byggeriet, herunder funktion/program, byggeteknik, arkitektur, redundans mv.



Dialogmøde 2

Beskrivelse af, hvorledes tilbudsgiverne vil tilrettelægge samarbejde med ordregiver i fase 1 og 2, herunder med oplysninger om:

- > Hvorledes og hvornår ordregiver inddrages ved udarbejdelse af beslutningsgrundlag, der gælder både fase 1 og 2.
- > Hvorledes og hvordan ordregiver inddrages ved gennemførelse af projektændringer.



Tilbuddets indhold

Tilbuddet skal bestå af følgende dokumenter:

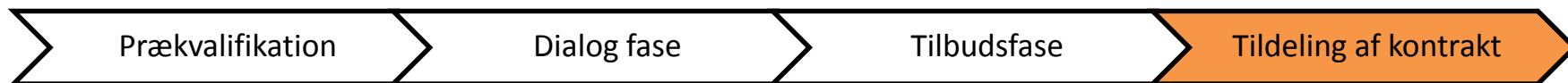
- > Korrekt udfyldt tilbudsliste

Tilbudsbilag 1: Organisation og samarbejde

- > Samarbejdsbeskrivelse for fase 1
- > Samarbejdsbeskrivelse for fase 2
- > Organisationsdiagram og CV'er
- > Tidsplaner, herunder hovedtidsplan for fase 1 og 2, og detailtidsplan for fase 1

Tilbudsbilag 2: Projekt

- > Beskrivelse af arkitektur og koncepter
- > Facadeskitser, som redegør for det arkitektoniske udtryk.



Tildelingskriterium

Det vindende tilbud vil blive identificeret ved hjælp af tildelingskriteriet ”bedste forhold mellem pris og kvalitet” baseret på en vurdering af følgende underkriterier:

| Underkriterier: | Vægtning |
|----------------------------|----------|
| Organisation og samarbejde | 40% |
| Økonomi | 35% |
| Projekt | 25% |