

Region Hovedstaden

Udbudsstrategi

Region Hovedstaden

Ved. Juridisk konsulent Marianne Kaae Nielsen

Udbudsstrategi

- Organisering af kvalitetsfondsprojekterne i RH.
- Koncern Byggestyring (placering på regionsgården)
- Hospitalernes projektorganisationer varetager bygherrerollen.

Udbudsstrategi

- Krav til projektorganisationerne (paradigme for styringsmanual foreskriver pligt til udarbejdelse af styringsmanual).
- *”Styringsmanualen skal beskrive en udbudsstrategi for projektet. Strategien skal omfatte konkrete anbefalinger til, hvorledes byggeriet tænkes udbudt.”*

Udbudsstrategi

- ***Formålet** med udbudsstrategien er at skabe sikkerhed for overholdelse af den økonomiske ramme for projektets gennemførelse samt sikre, at målsætninger, succeskriterier og planlægningsforudsætninger i byggeprogrammet efterleveres. Det er samtidig et overordnet mål, at udbudsstrategien skal have en holdbarhed på kort og langt sigt, som kan sikre en optimal konkurrence og prissætning af projektet. Endvidere at udbudsstrategien er tilstrækkelig fleksibel til at rumme forskellige entreprisestørrelser og sammensætninger*

Udbudsstrategi

- *Strategien bør således overordnet tage hensyn til:*
- *At sikre den bedst mulige konkurrence i forhold til det relevante marked.*
- *At minimere den administrative byrde for både udbydere og tilbudsgivere*

Udbudsstrategi

- *Strategien for udbud af entrepriser bør endeligt fastlægges i samarbejde med totalrådgiveren, så dennes erfaring med entreprisestørrelser, afgrænsning og opdeling af opgaven (grænseflader), kontraktperiodens længde, kendskab til markedet osv. inddrages i overvejelserne.*

Udbudsstrategi

- Hvorledes omsættes kravene til handling
- Procespapir (spørgeramme)
- Dynamisk proces, fastlægge indsats på relevant tidspunkt i forløbet. Forholder sig til den omkringliggende verden, og den markedsaktuelle situation.

Udbudsstrategi, procespapir

- Procespapir med konkrete spørgsmål til besvarelse i dialog med Koncern Byggestyring.

Vedr. tilrettelæggelse af projekteringsydelsen:

- Hvilke refleksioner indgår i valg af teknisk rådgivning (isoleret eller i en totalentrepriseform)?
- Hvorledes tilsikrer den valgte model bedst mulig konkurrence, og hvilke udfordringer har den valgte model i forhold til bygherreorganisationens ressourcer og kompetencer og håndtering af andre delprojekter?
- Hvorledes påtænkes indkøbet håndteret (udbudsform, kriterier, optioner, kontraktperiode)?
- Hvorledes med udbudsperioden (er der afsat tilstrækkelig tid)?
- Hvilke overvejelser har projektorganisationen gjort sig med hensyn til markedssituationen på kort- mellemlang- og lidt længere sigt ?

Udbudsstrategi, procespapir

- Vedrørende tilrettelæggelse af entrepriseindkøb:
 - Hvilke overvejelser har projektorganisationen gjort sig med hensyn til udbudstidspunkt og – udbudsgrundlaget? (Hvor detaljeret skal udbudsmaterialet udformes, ønskes konkurrence på løsningsforslag eller alene pris? Er viden om indkøbet hos rådgiver eller i markedet ?)
 - For så vidt angår udbudstidspunktet og byggeriets efterfølgende gennemførelsesperiode skal der redegøres for overvejelser i forhold til tidplanforudsætninger og kvalitet.
 - Udfordringer ved tidligt-/sent udbud. Har rådgiverne tilstrækkelig viden til beskrivelse af tilgængelige produkter og løsninger holdt op imod risici ved funktionsudbud. Hvilke overvejelser indgår omkring bygherreleverancer ? Overvejelser om sent udbud på hovedprojekt, der kræver solidt markedskendskab og entydigt klarhed om projekteringsansvar holdt op i mod tidligt udbud og tidlig fastlæggelse af pris.

Entrepriseindkøb

- Hvilke overvejelser indgår i forhold til entreprisekontrakternes varighed (optioner) i forhold til pris- og tid cirkulærets reguleringsmekaniske? Opnås den bedste aktuelle markedspris?
- Hvilke overvejelser indgår ved valg af entrepriseform(er), fag-, stor- og hovedentreprise i forhold til fordele, ulemper og internationale perspektiver ?
- Hvornår og på hvilken måde håndteres de totaløkonomiske overvejelser i henhold til kvalitetssikringsbekendtgørelsens bestemmelser ?

- Hvorledes håndteres tilbagemeldinger.
- Følge med i statistik.
- Bygherrenetværk
- Følge med i Licitation m.m.
- Drøftelse med brancheorganisationer
- Påvirke markedet aktivt, fx orienteringsmøder, artikler om byggerierne, forhåndsannonceringer.