



KRÜGER VEOLIA


Bedre Udbud og Bedre Tilbud

Danva - Vandhuset
28. Januar 2016

Theis Gadegaard
TNG@kruger.dk, 2171 5194

WATER TECHNOLOGIES

Indhold



KRÜGER VEOLIA

Blanding af oplevelser som

- Rådgiver*
- Leverandør*
- Serviceoperatør*
- Entreprenør*

2

FRI og Danva's vejledning

Simple udbudsmodeller for rådgiverydelser
Version 2 februar 2015



10 bud for at mindske transaktionsomkostninger og klager

1. Hold de samlede **transaktionsomkostninger** under 10 % af opgavens værdi.
2. Overvej altid at **tildede opgaven direkte**, når det er muligt – også ved rammeaftaler.
3. Invitér maks. **3** rådgivervirksomheder til at afgive underhåndsbud.
4. **Undlad** "offentligt udbud" og "udbud efter laveste pris".
5. **Vælg** "økonomisk mest fordelagtige tilbud" med få underkriterier.
6. Prækvalificér maks. **5** tilbudsgivere ved "begrænset udbud" efter udbudsdirektiverne.
7. **Anmod ikke** om mere materiale end der reelt er behov for ved prækvalifikation og tilbudsgivning.
8. Beskriv opgaven, så opgavens omfang og aftalevilkår er **klare**.
9. Besvar spørgsmål fra tilbudsgiverne **fyldestgørende**.
10. **Offentliggør** evalueringsmodellen og giv tilbagemelding til de bydende om, hvorfor de ikke fik opgaven.

Gode Oplevelser



En Forsyning (flere udbudsoplevelser)

Begrænset udbud, hvor man typisk "kun" prækvalificerer 3 tilbudsgivere. Samtidig kan denne kunde godt finde på at vælge kvalitet over pris. Krav til opgaveløsning og kompetencebeskrivelse er udemærket balanceret/afgrænset. Eneste problem er, at ZZZ vælger at lave afregning efter fast pris på opgaver, som ikke altid er veldefinerede, hvorfor den tilbudsgiver som tør, eller måske kender projektet/kunden bedre, typisk vinder på laveste pris.

En Kommune. Etablering af ..noget med klimatilpasning....

Begrænset udbud. Ingen udbudsrådgiver. 40 % pris og 60 % kompetencebeskrivelse. Afregning efter medgået tid. Det positive er, at kunden hurtigt erkender, at man ikke er langt nok med projektet, hvorfor både fast pris og afsnit om opgaveløsning fravælges. Samtidig begrænses ønsker til omfang af kompetencebeskrivelse. Der er således forholdsvis lave tilbudsomkostninger.

Eneste risiko er, at pris bliver for afgørende uden reelt at fortælle hvor dyr tilbudsgiver er, fordi man har stipuleret en række mængder som ikke altid er tydelige ift. praksis.

Gode oplevelser - fortsat



Et Udbud af samlet Vandværk

Meget tydelige tildelingskriterier selvom det var et funktionsudbud. Der var IKKE på forhånd valgt teknologier – det gav mulighed for kreativitet.

Der var mulighed for at præsentere tilbudet – og det talte med i den samlede vurdering



5

Knap så gode oplevelser



Etablering af Kloakledninger

Dette eksempel er klart det mest typiske og den største udfordring på rådgiveropgaver. Begrænset udbud. 5 prækvalificerede. Store krav til opgaveløsning og kompetencebeskrivelse (store tilbudsomkostninger), som vi (altid og også her) får topkarakter for. Det ender i ren pris, fordi kunden og dennes rådgiver ikke har defineret opgaven tydeligt. Der er i hvert fald store usikkerheder, når vi er dobbelt så dyr som den vindende tilbudsgiver i fast pris. Samtidig har den vindende tilbudsgiver lavet dispositionsforslaget, hvilket alt andet lige gør dem mere trygge ift. pris og kontraktstyring.

En Større forsyning - flere udbud

Ofte enormt store krav til detaljeringsgrad af opgaveløsning (store tilbudsomkostninger). Til gengæld har UUU flere gange vist, at de ikke lader pris bestemme. UUU er meget bureaukratiske/upræcise/tidsforbrugende i prækvalifikationsfasen. De roder, sjusker og beder om dokumenter, der er fuldstændig unødvendige. Nogle gange vælger de endda offentligt udbud, hvor man mister kontrollen over antal modtagne tilbud (samfundsøkonomien lider pga. UUU).



6

Flere knap så gode oplevelser

UDSALG
-50 %
DER ER INGEN FORBEHOLD FOR UDSOLGTE VAREER

Beregninger og ledningsanlæg

Fem tilbudsgivere inviteres til tilbudsgivning på en sag til under 500.000. Samtidig stilles store krav til tilbudsbeskrivelse og der laves en ufærdig tilbudsliste, hvor tillægsydelse dækker alt for lidt, hvorfor tilbudsgiver opmuntres til spekulation (lav fast pris + høje ekstra ydelser). Endeligt får tilbudsgiver ingen evaluering, blot en repetition af udbudsmaterialets krav. Endda prof. Bygherrerådgiver.

Rammeaftale - En Forsyning

Begrænset udbud. 8 virksomheder prækvalificeres. Udbud er "ren pris" med forskellige kategorier og stipulerede mængder. Fordi kunden ikke vælger "økonomisk mest fordelagtig" skal de vælge de billigste, som FFF i dag IKKE er tilfredse med. Apropos rammeaftaler kan nævnes, at andre kunder er utilfredse med det setup, idet man ikke føler, at man får værdi for pengene, fordi rådgiverne ikke prioriterer dem da rammeaftalen ikke dikterer hvem rådgiver skal anvende (de får altid juniorrådgivere).

TITRE PRESENTATION / SOUS TITRE / DATE

7

..Endnu flere knap så gode oplevelser

Total entreprise

Der var simpelthen ikke ligebehandling. Nogle af de foreslåede "spitzenklasse" teknologier i vores tilbud fik samme vægt, som andre teknologier, selvom det var åbenlyst forkert. Kvalitet vægtede for lidt i dette udbud.

Laveste pris vandt – det vidste vi godt på forhånd og derfor skar vi helt til benet og havde masser af acceptable forbehold – med udsigt til masser af ekstrarbejder

Ledningsomlægninger - ny infrastruktur

Offentligt udbud, altså skal man aflevere referencer og den slags samtidig med tilbud, hvilket betyder, at alle kan byde ind. Dette er aldrig godt (DANVAS vejledning). Enormt store krav til tilbudsbeskrivelse (både opgaveløsning og kompetencebeskrivelse) gør det dyrt. Meget lidt tid til tilbuddet. Flere tilbudsgivere anmodede om mere tid, men kunden insisterede på, at det skulle produceres over en ferie.

Samtidig afregning efter medgået tid, hvilket normalt er fint, men her laver man en tilbudsliste med specialistkategori, der kun dækker 2 % af de stipulerede mængder. Det er således meget tænkeligt, at tilbudsgiver spekulerer i en anden fordeling i praksis, hvorfor tilbudspris er ubrugelig til vurdering tilbuddets reelle sum. Endda prof. Bygherrerådgiver tilknyttet.

TITRE PRESENTATION / SOUS TITRE / DATE

8

Ønsker



- Respekter udbudsopgaven (yngste mand..., afklar..beskriv...)
- Enkle afvejningskriterier
- Undgå at tilbudsgiver skal "lave projekt"
- Ved brug af Bygherrerådgiver – Instruer !
 - *i visse tilfælde en advokat..Fokus på Jura og garantier..ikke løsningen*
 - *Teknisk rådgiver...afklar niveau af dennes design inden udbud...*
- Brug samme standard til prækval (Kapacitet, referencer etc..) ikke ændre fra gang til gang....
- Færre tilbudsgivere..
- Overvej 2-delt tilbudsafvejning (først tilbud – så pris) – Giver måske mere reel afvejning...
- Brug mulighederne i ny udbudslov..
- Vær afklaret med hvornår det bliver "priskonkurrence"

Flere ønsker



- Ved teknologi leverancer – godt at bruge præcis funktionsbeskrivelse – åbner for flere og mere kreative løsninger
- God ide at bruge CAPEX og OPEX = TOTEX (men eliminér usikkerhed på OPEX)
- Undgå udbudsmaterialer, hvor der er anført modsat rettede krav/antal (os selv)
- Ved fast pris – Definér opgaven nøje
- Ikke – "Det hele skal være med" og "Garanti på alt i mange år" – Urealistisk høj risiko

◦ Udbud skal udstråle Tillid – ikke mistillid...