



Program SE NÆSTE SIDE.... Billeder skiftes 😊

Anne Borch Dissing andi@kammeradvokaten.dk
61395932

Hans Martin – hbm@kalfor.dk

Tlf 61169940

Han har reserveret dato, aftalt at KF kontakter
HM for præcist indhold i oplæg.

Steen Buhl Larsen, Landia

SL@landia.dk

Mads Leth – mal@vandcenter.dk

40808440

Susanne Solberg, GEV – 93391063

sus@gev.dk

Preben Boock, projektleder, Hillerød Forsyning,
48 23 10 94, prb@hfors.dk

Talt med kort, har aftale d. 28. marts

vicedirektør Mette Rose Skaksen, 29 49 44 10 eller

mrs@kfst.dk

Tommy Porsmose. Markedschef, Danmark. 87

54 22 27. topo@avk.dk

Tlf 29692320 Charlotte Hardam – Indkøbschef

SamAqua –

Inkl. Anton ?

Tlf 29692320 Charlotte Hardamm – Indkøbschef –

Udbud på Pumper, UV lamper TCO

cgh@samaqua.dk

Obs skal vi ha sagt noget om vejledningen?

VIL DU VIDE MERE?



Se yderligere oplysninger på www.danva.dk/arrangementer/konferencer



For spørgsmål og anden henvendelse omkring konferencen
Kontakt: Louise Andersen Mail: la@danva.dk. Tlf.: 24 84 52 11



DANVA forener, forstærker og fortæller



KONFERENCE – BEDRE UDBUD

Vandhuset, Godhåbsvej 83, 8660 Skanderborg – d. 20. juni 2019

Ved denne konference sættes der fokus på bedre udbud i vandsektoren. Kom og bliv inspireret af bl.a. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen arbejde med nye vejledninger og analyser, Danmarks bedste udbud, "Total cost of ownership" (TOC): Træffer vi de rigtige langsigtede beslutninger? Skal vi have fælles modeller? "Spot på udbud af rådgivning": Er der stadig brug for forbedringer i processen? Hvad betyder den kommende ændring i udbudsloven, og hvordan evaluerer vi med stor gennemsigtighed? Konferencen vil også omhandle nye udbudsformer, og hvordan udbud kan bruges til at nå strategiske dagsordner. Konferencen er indholdsmæssigt udarbejdet med Dansk Miljø Teknologi og Foreningen af Rådgivende Ingeniører.

TID	PROGRAM
09.30	Ankomst og formiddagssnack
10.00	Velkommen v. direktør Carl-Emil Larsen, DANVA
10.15	Danmarks bedste udbud Udbudsforretning via værdiskabende forhandlinger i udbudsprocessen med gevinst for alle parter, baseret på principperne i SMARTnership og NegoEconomics. Hør om udbudsmetoden, der medførte, at BlueKolding vandt prisen for Danmarks bedste udbud. v. direktør Per Holm, BlueKolding
10.45	Bedre udbud - Brug ressourcerne rigtigt og få lavet det bedste udbud Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har det sidste halve år sat skarpt fokus på udbud. Styrelsen har udarbejdet en række analyser og nye vejledninger. Bliv inspireret til at lave bedre udbud. v. specialkonsulent Christina Hoffgaard, Forsyningssekretariatet
11.15	Kort pause - Fyld kaffekoppen
11.25	Strategisk Ledelse og udbud v. direktør Hans-Martin Friis Møller, Kalundborg Forsyning
11.50	Betydningen af TCO i forhold til værdi, miljø og fremtid Hvordan sikrer vi den bedste kvalitet sammenholdt med pris i den danske vandforsyning. Diskussion: Hvordan får vi flere til at benytte TCO vejledningen af 2018? v. markedschef Tommy Porsmose, AVK
12.15	TCO i praksis TCO er meget mere end blot en indkøbspris. Det er en totaløkonomisk beregning, der gavner miljø og bundlinjen. SamAqua har udarbejdet flere TCO-modeller med god erfaring og deler på konferencen ud af modeller og viden. Der lægges op til samarbejde med andre ordregivere og leverandører - for i fællesskab at lave branchegodkendte ensartede modeller. v. afdelingschef Charlotte Hardam og projektleder Anton Wilkens, SamAqua
12.40	Frokost

VIL DU VIDE MERE?



Se yderligere oplysninger på www.danva.dk/arrangementer/konferencer



For spørgsmål og anden henvendelse omkring konferencen
Kontakt: Louise Andersen Mail: la@danva.dk. Tlf.: 24 84 52 11



DANVA forener, forstærker og fortæller




TID	PROGRAM
13.30	<p>"Hvad er det, vi hører derude?"</p> <p>Generelle erfaringer med Vandselskabernes udbud af rådgivning. Hvad er godt og hvor er der plads til forbedringer.</p> <p>Erfaringer med rådgiverudbud. FRI og DANVA har sammen udarbejdet vejledningen "Simple udbud". Har den virket efter hensigten?</p> <p>v. vicedirektør og advokat Ulla Sassarsson, FRI</p>
14.00	<p>Brug af udbud til at nå strategiske dagsordner</p> <p>Hvordan kan udbud bruges til at forfølge virksomhedens strategiske dagsordner? Hvordan kan vi eksempelvis arbejde innovation og udvikling, verdensmål og arbejdsforhold ind i vores udbud? Hvilke muligheder tilbyder de forskellige udbudsformer? Hvad er vigtigt hos udbydere, udover de snævre (udbuds-)tekniske kompetencer, når man gennemfører strategisk funderede udbud?"</p> <p>v. Direktør Martin Haaning, RAMBØLL.</p>
14.30	Pause
14.50	<p>Fælles udbud eller enkle udbud?</p> <p>Hvordan vælger du udbudstype? Hvilken betydning har størrelsen på dit udbud i forhold til markedet, der bydes ind i, lokal samfundet samt pris og kvalitet.</p> <p>Erfaringer med udbud fra GEV. v. projektingeniør Susanne Solberg, GEV</p>
15.10	<p>Evaluering af udbud med stor gennemsligtighed</p> <p>Ved næste ændring af udbudsloven er større gennemsligtighed ved evalueringen på dagsordnen. Hillerød Forsyning benytter sig af en prismodel til afgørelse af konkurrencen mellem pris og kvalitet, som giver fuld gennemsligtighed allerede ved udbuddets annoncering. Hillerød Forsyning har fra 2013 og indtil nu benyttet denne model til både tjenesteydelser, vareudbud og entreprisopgaver og har endnu ikke modtaget klager over eller spørgsmål til modellen.</p> <p>v. projektleder Preben Boock, Hillerød Forsyning</p>
15.35	<p>Kommende ændringer i udbudsloven</p> <p>D. 1. juli 2019 ændres udbudsloven. Ændringen medfører, at alle dele af ordregivers evalueringsmodel skal offentliggøres fra udbuddets start. Vi ser på ændringen, og hvad den kommer til at betyde i praksis.</p> <p>Erhvervsministeriet er sideløbende i gang med en evaluering af udbudsloven, der skal afdække, om udbudsloven har haft den tilsigtede virkning, og om der er anledning til, at der skal foretages yderligere ændringer af loven. Vi ser på, hvilke ønsker der er til den kommende revision af udbudsloven</p> <p>v. advokat Anne-Sophie Kämpf Svane, HORTEN</p>
15.55	Afrunding og opfølgning – Interesse for fremadrettet samarbejde om udbud
16.00	Tak for idag

MÅLGRUPPE

Vandselskaber og deres rådgivere og leverandører.

VIL DU VIDE MERE?

 Se yderligere oplysninger på www.danva.dk/arrangementer/konferencer

 For spørgsmål og anden henvendelse omkring konferencen
Kontakt: Louise Andersen Mail: la@danva.dk. Tlf.: 24 84 52 11



DANVA forener, forstærker og fortæller



Total
Cost of
Ownership



VIL DU VIDE MERE?



Se yderligere oplysninger på www.danva.dk/arrangementer/konferencer



For spørgsmål og anden henvendelse omkring konferencen
Kontakt: Louise Andersen Mail: la@danva.dk. Tlf.: 24 84 52 11



DANVA forener, forstærker og fortæller