

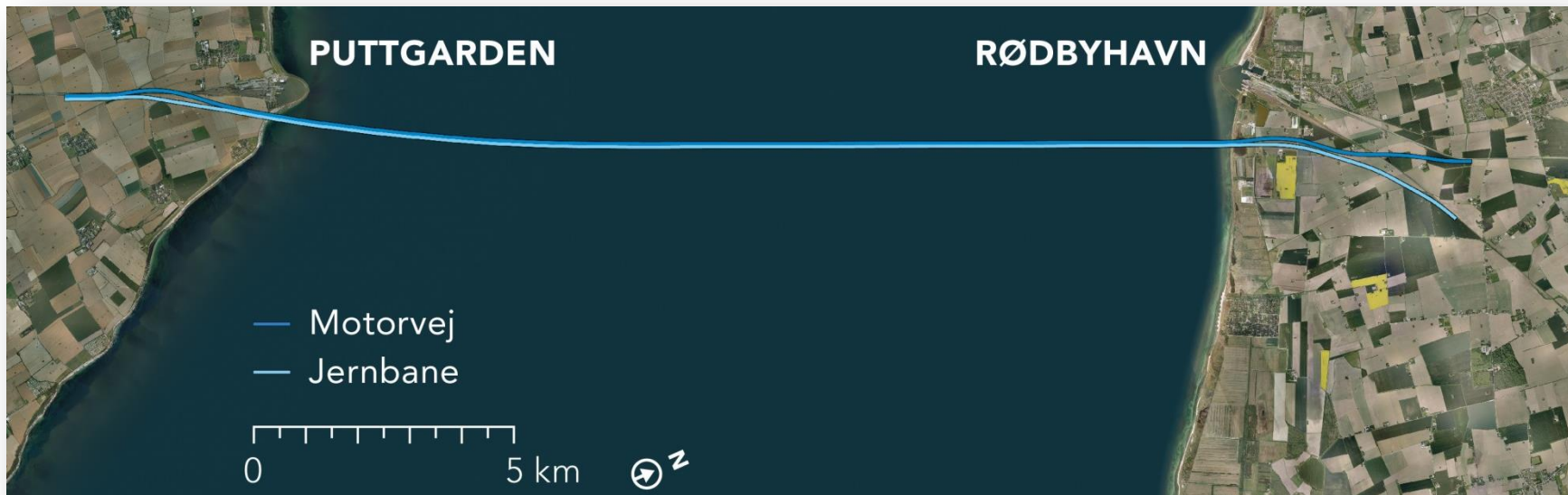
Steen Lykke

Konkurrencepræget Dialog – Erfaringer?

Konference, nye sygehusbyggerier

Femern
Sund ≈ Bælt

Femern Bælt – kyst-kyst projektet



Femern
Sund ≈ Bælt

Konkurrencepræget Dialog - Introduktion

- Introduceret i 2006
- Reaktion på problemerne med åben og begrænset udbud
 - Manglende fleksibilitet når kompleksitetsgraden er høj
 - Manglende forståelse hvis kun monolog
 - Misbrug af åben og begrænset udbud (afklaring blev til forhandling og mange og større post-award variationer)

Konkurrencepræget Dialog - Erfaringer

- Kun begrænsede erfaringer i Skandinavien
- Stor – eller ihvartfald større - erfaring i andre Europæiske lande, her specielt England, Frankrig og til dels Holland
- HM Treasury (UK Economic and Finance ministry) har for nylig udgivet et resume af erfaringerne, der klart viser mange positive fordele

Konkurrencepræget Dialog - Erfaringer

Generel enighed om at proceduren:

- Fremmer og skærper sund konkurrence
- Påtvinger disciplin på alle parter
 - Klarhed i kontraktuelle forhold
 - Klarhed i løsninger mens man stadig er under konkurrence
- Gøder jorden for samarbejde
 - mellem Offentlige og Private investorer samt
 - igennem udførelsesfasen
- Leverer bedre og mere kost effektive løsninger

Konkurrencepræget Dialog - Femern

Manglende erfaringer i Danmark =>

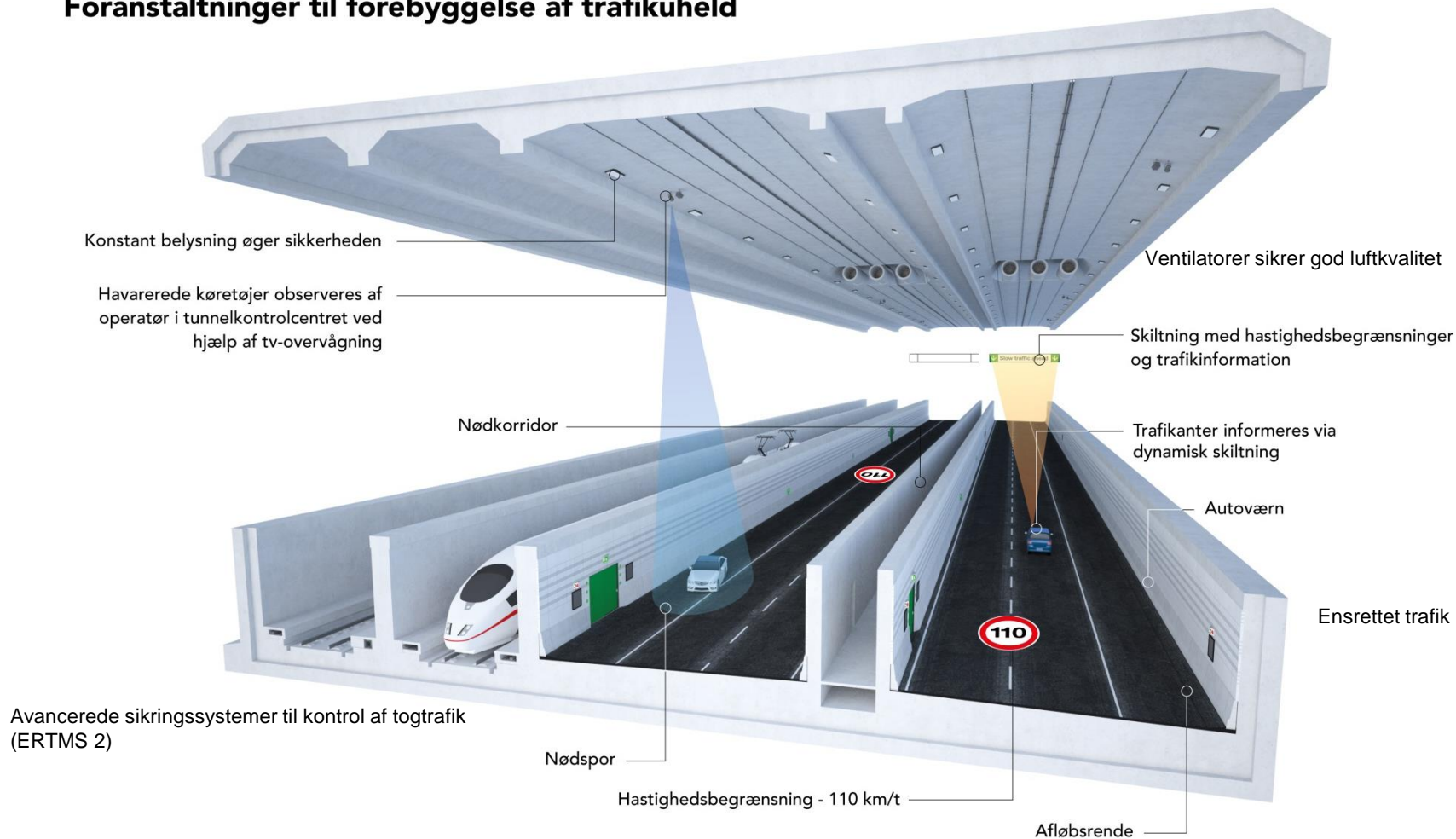
Vi har gennemført mange analyser vedrørende anvendeligheden / lovligheden af anvendelsen af Konkurrencepræget Dialog.

Konklusion:

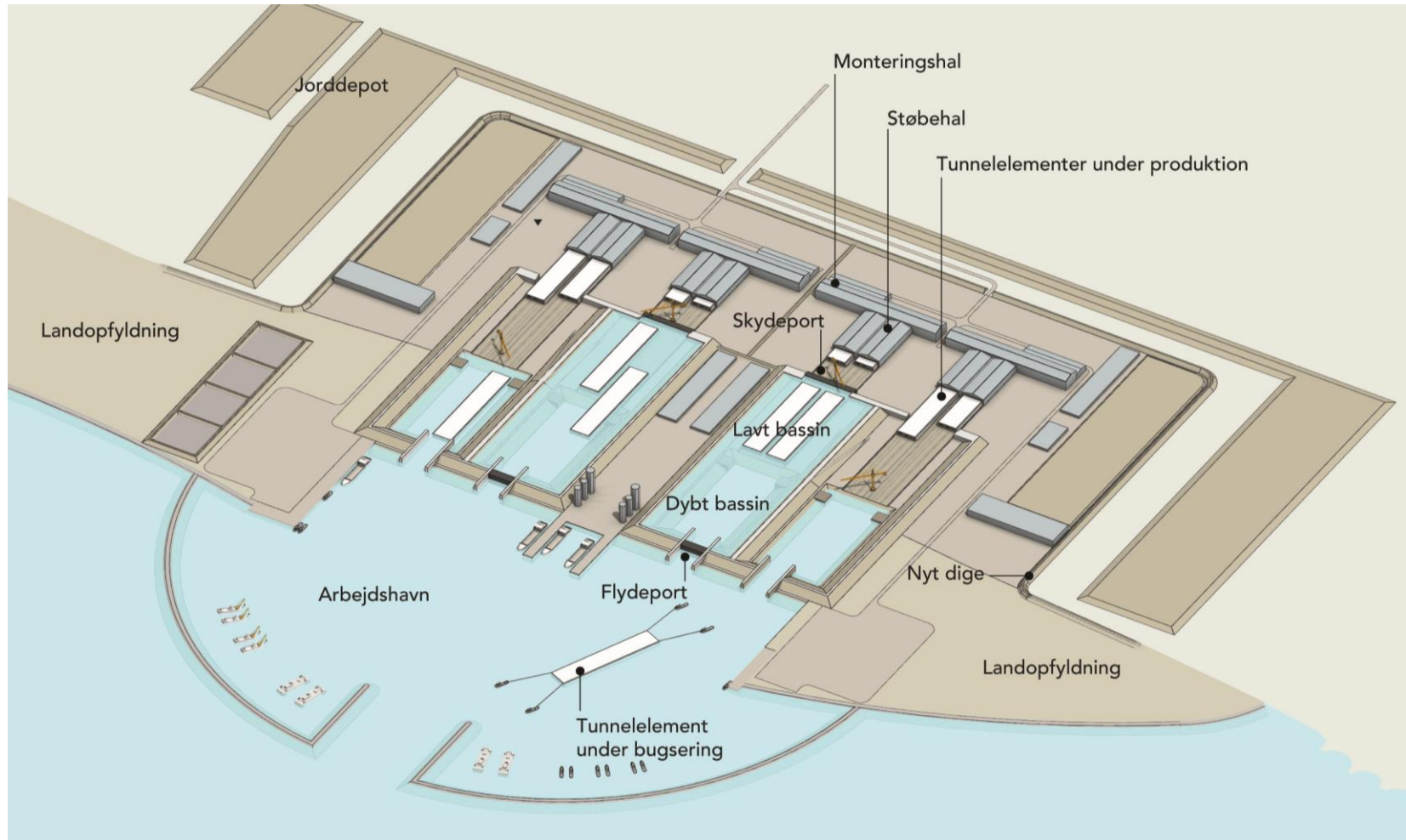
Konkurrencepræget Dialog kan (og bør) benyttes på de store anlægskontrakter

Sikkerhed i sænketunnelen

Foranstaltninger til forebyggelse af trafikuheld



Standardiseret byggeproces i fabrik



Fra produktion til nedsænkning



Konkurrencepræget Dialog - Fordele

Optimering af "Value for Money" forholdet

- Optimering og afklaring (fuld gennemsigtighed) af risikofordelingen mellem Entreprenør og bygherre
- Minimering af risikoen for "panik-tilbud" med alt for lave priser
- Tilgodeser "Gode, innovative og erfarne" entreprenører frem for "Mindre gode, mindre innovative og mindre erfarne" entreprenører

Konkurrencepræget Dialog - Fordele

Konkurrence, de bydende kan påvirke nøglefaktorer

- Risikofordeling
- Roller og ansvar
- Organisatoriske udfordringer
- Indbyder til at deltage
- Tekniske løsninger

Minimering af risiko for forbehold

- Større transparens i komplekse forhold
- Misforståelser og usikkerheder kan ryddes af vejen
- Kontraktens klarhed kan øges

Konkurrencepræget Dialog - Fordele

Fleksibilitet, en række krav kan gennem dialog tilpasses og optimeres løbende igennem processen

- Krav der udmøntes gennem endelige tilladelser (parralle processer)
- Bedre afbalancering af kreativitet mod kontrakt
- Valg af design og eller udførelsesmetoder set i lyset af de tekniske krav
- Tilpasning af arbejdernes omfang som følge af tekniske løsninger i grænsefladerne
- Arbejdernes størrelsesorden, optimering af logistiske udfordringer (én vej ind og én vej ud af tunnelen)

Konkurrencepræget Dialog - Fordele

Implementering, fælles platform for forståelse af udfordringerne

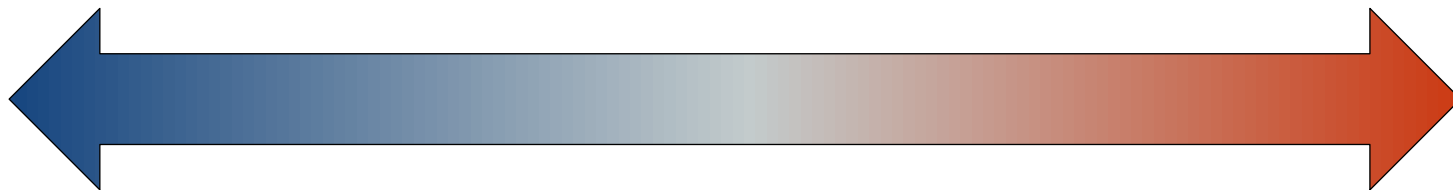
- Basis for partnerskab kan tilvejebringes tidligt
- Basis for et vind / vind resultat kan tilvejebringes tidligt
- Korrekt basis for prissætning kan udvikles

Hvordan vi implementerer:

- Udfordringen er gennemførelsen af selve processen
 - Ligebehandling og ikke-diskrimination
 - Fortrolighed
 - Proportionalitetsprincippet
 - Administrative udfordringer
 - Mobilisering af ressourcer og ekspertise

Begrænset udbud

”Fuld forhandling”



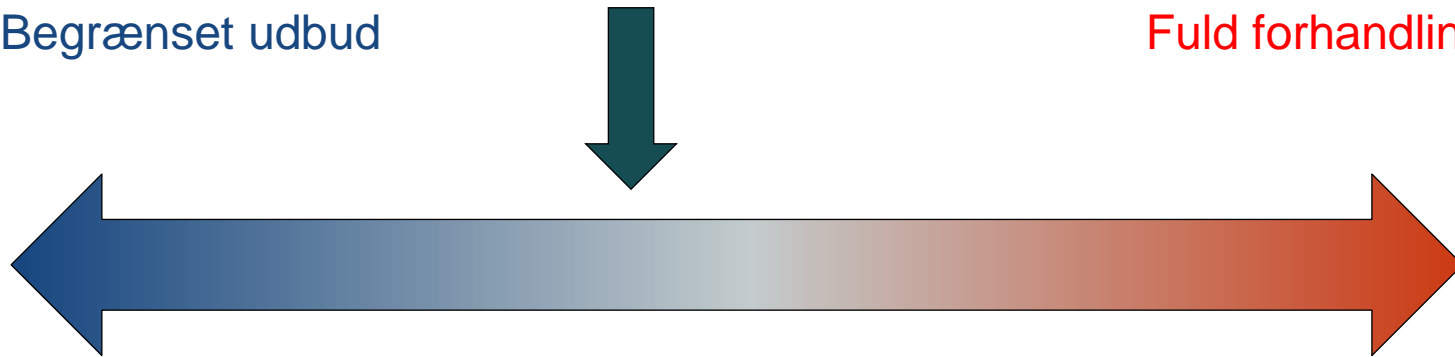
Konkurrencepræget Dialog - Udfordringen

- "In addition to staffing the core procurement team it is important to recognize the importance of a strong leadership team.
- Competitive Dialogue projects must be led by a well briefed Senior Responsible Owner who is fully aware of the intricacies of the process and the demands it will make on their time.
- A project director with technical, financial, legal, and commercial awareness to act as an intelligent client and lead the process is also vital to running a successful Competitive Dialogue procurement."

Hvordan vi implementerer:

Begrænset udbud

Fuld forhandling



- Fælles kontraktuel Basis (Ikke individuelle kontrakter)
- Forud definerede dialogemner
- Priser er ikke subject for Dialog
- Første fase: Teknisk tilbud
- Dialog fase 1
- Anden fase: Endeligt og prissat tilbud
- Eventuelt dialog fase 2 – efter eventuel down-selection

Tak for jeres opmærksomhed – spørgsmål?

