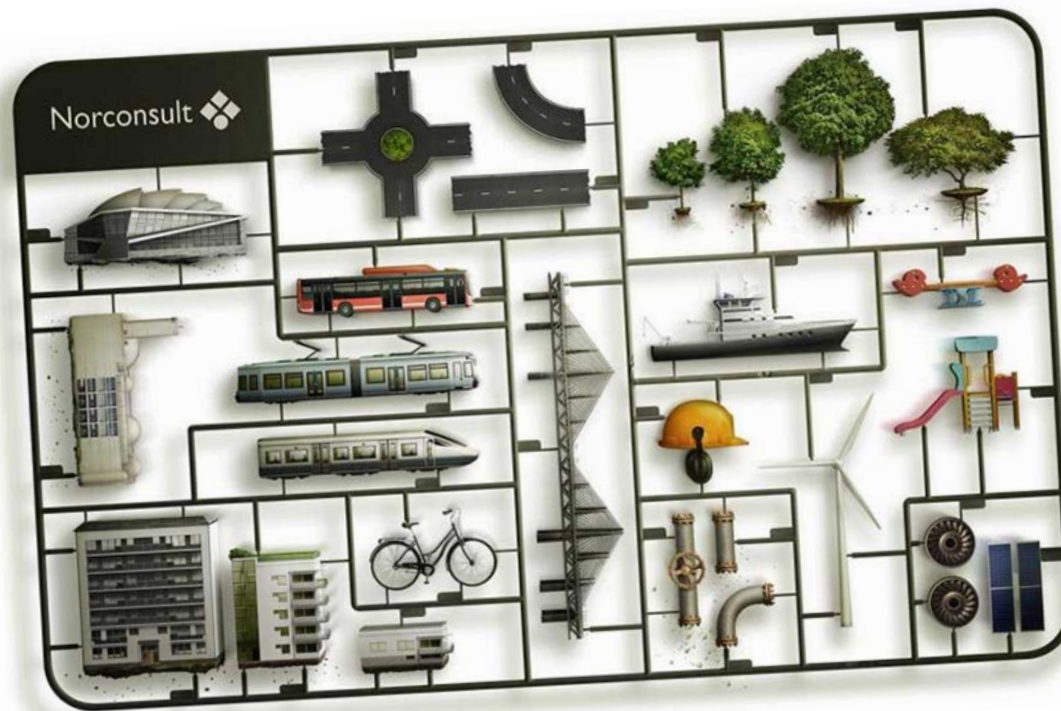


Konsultupphandling - gissel eller möjlighet

CMB:s Bygglunch 2015-12-15



Vilka är vi?



Marcus Rydbo
Arkitekt SAR/MSA
Affärsområdeschef
Arkitektur & Samhällsplanering



Maria Mattsson
Arkitekt MSA
Teamchef Team Arkitekter

Om Norconsult

- 430 medarbetare i Sverige
- 3 000 medarbetare i världen
- I branschen sedan 1952
- Tvärfacklig kompetens
- Medarbetarägda

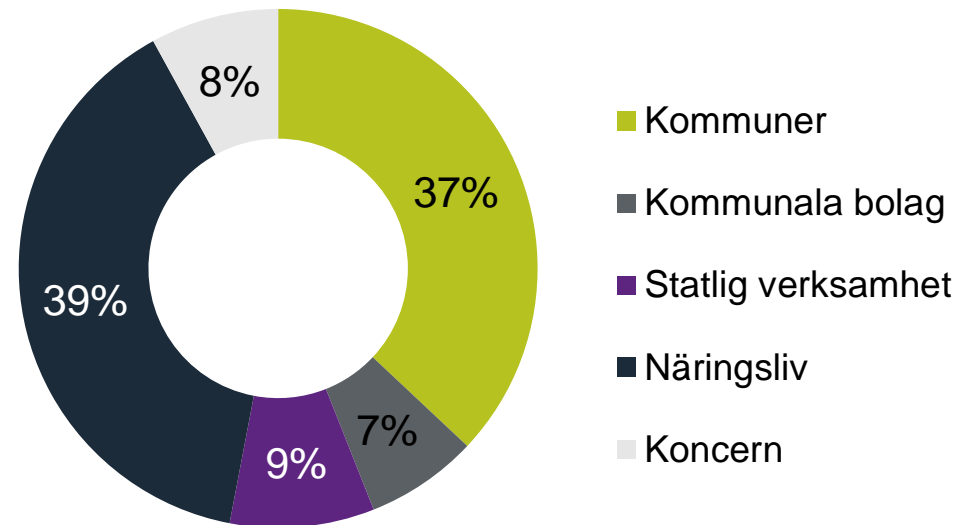


Agenda

- Norconsults anbudsarbete
- Tendenser i förfrågningsunderlagen
- Vad har beställaren tänkt sig och vad fick man?
- Hur kan upphandling förbättras?
- Reflektioner

Norconsults anbudsarbete

- LOU-förfrågningar
- Flera anbud och offerter varje vecka
- Uppdrag, ramavtal, FKU
- Tuff konkurrens



Exempel timpriser

• Arkitekt	14 st lev./upph.	583 kr/tim
• Konstruktör	8 st lev./upph.	630 kr/tim
• Projekt & Byggledning	11 st lev./upph.	702 kr/tim
• Akustik	5 st lev./upph.	660 kr/tim

Norconsult statistik från ramavtalsupphandlingar de senaste två åren.

Norconsults anbudsarbete

- Förr skötte varje team/avdelning sina egna anbud
- Numer centraliserad funktion på varje affärsområde
- Tydliga rutiner för att hålla koll på nya förfrågningar
- Strukturerat material för att svara upp på skallkrav
- Bättre prisuppfattning
- Involverar våra yngre medarbetare

Tendenser i förfrågningsunderlagen

- Fler förfrågningar via ramavtal
- Intervjuer & presentationsteknik - ramavtal
- Minimipriser
- Provision
- Konsultagent – en ny framtid?

Vad har beställaren tänkt
sig och vad fick man?

Från förfrågningsunderlagen

- Inställelsetid (2 timmar)
- Antal externa kursdagar – utvärderingskrav
- Godtycklighet vid utvärdering – icke-transparent modell
- Svårt med likvärdig bedömning vid referenstagning
- Utvärderingsmodellens utfall – viktas priset som det är tänkt?

Från förfrågningsunderlagen

- Vite vid byte av konsult – ej garanterat uppdrag
- Ramavtal med enbart en tilldelad leverantör
- Nyttjanderätt – äganderätt till modellfiler

Antalet frågor & svar ger en bild av kvaliteten på upphandlingen?

Bygga in konflikt i förfrågan

Fast arvode i alla skeden

- Program-, system- och projekteringskede
- Komplex projekt – stor ombyggnad, Miljöbyggnad Guld
- Otydlig gränsdragning
- Slitsam ÄoT-process
- Budgetöverskridande enligt LOU

Lägg fokus i tidigt skede

1 → 10 → 100 → 1000

5 % av byggkostnaden genereras av fel från projekteringen



Hur kan upphandling förbättras?

Ett bra förfrågningsunderlag

- Tydlighet och standardisering – t. ex. genom AMA AF Konsult 10
- Följer ABK
- Omfattning specificeras utifrån branschstandard
Arkitektens Uppdrag, Konstruktörens Uppdrag o.s.v.
- Enhetlig upphandling genom SKL?

Ett bra förfrågningsunderlag

- Noggrannare analyser av utvärderingsmodeller
 - Inte enbart lägsta priser
 - Styr erfarenhet och kompetens så att de ger faktiskt utfall
- Intervjuer
- Miniminivåer på timpris

Exempel på en god utvärdering

Timpris	20 %
Referenstagning	20 %
Presentation	60 %

Prövning av anbud	2:a				1:a	
Steg 3						
Timpriser enligt bilaga 3. (maxpoäng 20 p)	16,25	20,00	19,26	20,00	20,00	18,44
Referenser enligt bilaga 2. (maxpoäng 20 p)	19,00	17,33	18,33	19,00	15,67	17,67
Presentation enligt bilaga 1. (maxpoäng 60 p)	51,43	38,29	50,14	42,29	50,71	52
Summa poäng	86,68	75,62	87,73	81,29	86,38	88,11

Prövning av anbud	4:a			3:a		
Steg 3						
Timpriser enligt bilaga 3. (maxpoäng 20 p)	17,69	20,00	20,00	19,40	15,85	20,00
Referenser enligt bilaga 2. (maxpoäng 20 p)	17,00	13,00	17,33	17,33	19,67	18,33
Presentation enligt bilaga 1. (maxpoäng 60 p)	45,86	30,71	50,00	37,14	52,14	46,14
Summa poäng	80,55	63,71	87,33	73,87	87,66	84,47

Att tänka på – för leverantör

- Läs FU i god tid före inlämning
- Ställ frågor i god tid
- Håll koll på skallkraven
- Överklagande – finns det nåt att vinna?

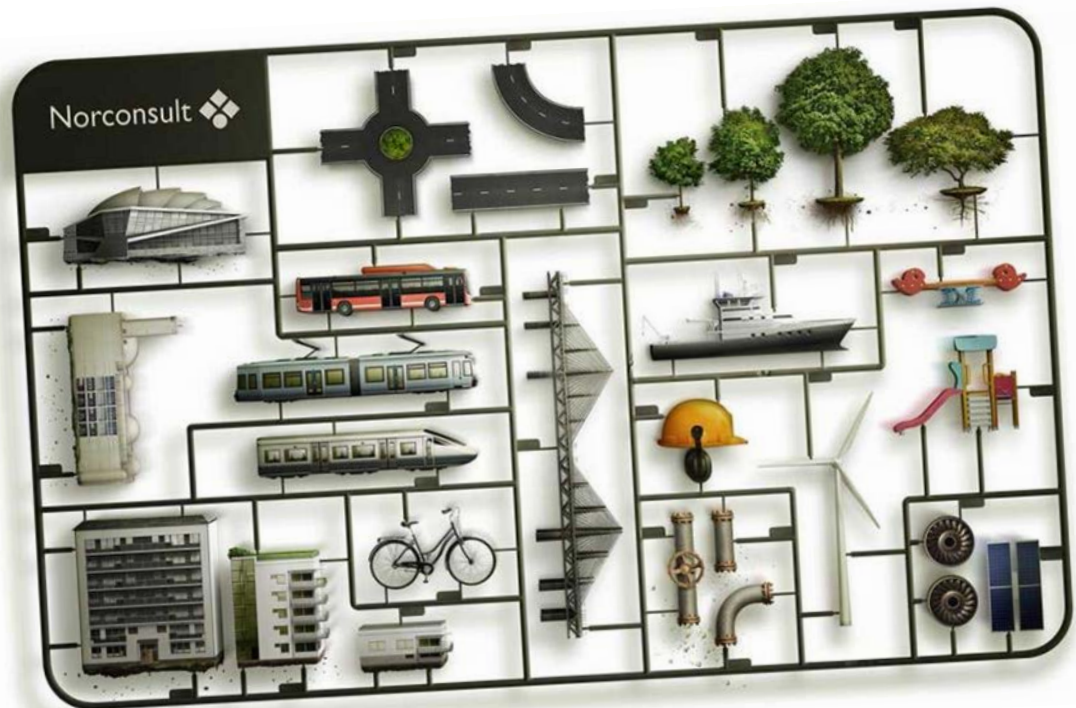
Att tänka på – för beställare

- Läs andra beställares FU
- Utvärdering i 2 steg – skilj på kvalitet och pris
- Flack prispoängmodell
- LOU – att förhålla sig till för beställaren

Reflektioner

- Köparnas marknad – kommer det att bestå?
- Ny konsult vid nytt skede – kvalitet vs. pris

Skapa schyssta villkor för bägge parter!



TACK!

Marcus Rydbo
031-50 70 59 | 0730-79 50 01
marcus.rydbo@norconsult.com

Maria Mattsson
031-50 70 66 | 0730-79 50 07
maria.mattsson@norconsult.com