

Upphandling av komplexa tjänster

- Innehåller flera yrkesdiscipliner/kompetenser
- Förutsättningarna är inte helt kända/homogena, normalt mark/byggnader/sediment
- Är inte en färdig produkt

Varför upphandling

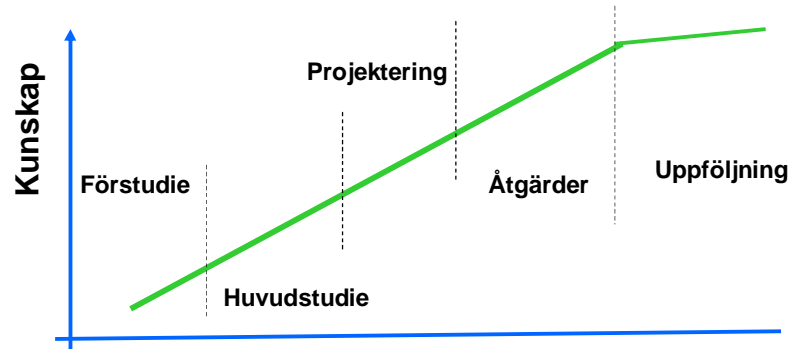
Projektet behöver:

- Resurser såsom grävmaskiner, grus, bormaskiner etc
- Tillföra kompetenser till projektet, riskbedömning, juridik, projektering etc
- Erfarenhet från andra projekt, ekonomi, teknikval, samarbetsformer etc



Förutsättningar

Hur handla upp något delvis okänt till ett delvis diffust mål?



Lars Blomgren
2009-01-12

Metoder

- Strategier i beskrivningar för att få funktioner eller utförandebeskrivningar
- Utvärderingskriterier
- System för att återföra ny kunskap till projektet



Lars Blomgren
2009-01-12

Beskrivningar

- Skilja på det man vet och det som är tolkningar/antaganden/gissningar
- Genom att beskriva målet/funktionen mer än teknik blir valet av teknik öppen

Exempel Svartsjöarna

- Totalentreprenad som innebar nyttjande av etablerad teknik på nytt sätt



Exempel Jungnerholmarna

Beskrivning av ett arbetsmoment med funktion



Lars Blomgren
2009-01-12

 **Envipro**
Miljöteknik i mark och vatten

7

Detaljerade undersökningar

- Borrningar i förväg så att varje enhetsvolym av 50 m³ var klassad innan åtgärder genomfördes.



Lars Blomgren
2009-01-12

 **Envipro**
Miljöteknik i mark och vatten

8

Vad innebär LOU

<u>LOU</u>	<u>Privat upphandling</u>
Anbudsupphandling	Förtroende
Kontraktshandlingar	Lojal mot projektet

Förfrågningsunderlaget och projekteringen dvs kontraktshandlingarna blir viktiga.

Ny kunskap blir förändringar från kontraktsvillkoren

Utvärderingskriterier

- Kompetens
- Tillgängliga resurser
- Samarbetetsförmåga
- Erfarenhet
- Pris
- Tekniska lösningar

Utvärderingsmall



The image shows a screenshot of an evaluation form titled 'Utvärderingsmall'. It contains several sections with checkboxes and input fields. The sections are:

- 1. Förberedelse** (Weight: 10%)
 - 1.1 Planering inför utvärderingen (Weight: 5%)
 - 1.2 Utvärderingsplan (Weight: 5%)
- 2. Förberedelse 2** (Weight: 10%)
 - 2.1 Utvärderingsplan (Weight: 5%)
 - 2.2 Utvärderingsplan (Weight: 5%)
- 3. Utvärdering** (Weight: 20%)
 - 3.1 Utvärdering (Weight: 10%)
 - 3.2 Utvärdering (Weight: 10%)
- 4. Utvärdering** (Weight: 10%)
 - 4.1 Utvärdering (Weight: 5%)
 - 4.2 Utvärdering (Weight: 5%)
- 5. Utvärdering** (Weight: 10%)
 - 5.1 Utvärdering (Weight: 5%)
 - 5.2 Utvärdering (Weight: 5%)

At the bottom, there is a 'Totalt utvärderingspoäng' field with a value of 100.

Utvärderingen

- Sker i två steg, skall -kraven ger möjlighet till att utvärdera mindre antal anbud
- Detaljerade beskrivningar gör att priset kan värderas högre
- Målbeskrivningar gör att kompetens, resurser etc bör värderas högre
- Komplexa situationer gör att samarbetsförmåga, tekniska lösningar etc bör värderas högre

Ex utvärderingskriterier

Utförande Entreprenad

- 80% Pris: anbudssumma, a'-priser, timkostnad, entreprenörarvode
- 15% Platsorganisation: erfarenhet av efterbehandling/mottagning och i projektet tillgängliga resurser.
- 5 % Kvalitets och miljösystem.

Totalentreprenad

- Pris 60%
- Teknisk lösning av ingående moment 20%
- Tidplan 15%
- TE's Organisation 5%

Sammanfattning

- Upphandlingar av komplexa tjänster är svårt och bör göras utifrån projektets förutsättningar
- Förfrågningsunderlag bör vara "öppna" så att anbudsgivares oförutsedda kunskap/lösning kan värderas
- System för att nyttiggöra kunskapstillväxten under projektet bör finnas
- Utvärderingskriterier skall samverka med övriga förutsättningar i förfrågan