

Foreløbig udgave

NYT VENDELBOCENTER I SINDAL
Hjørring Kommune

Udbudsstrategi og Organisering

UDKAST 23.10.2019

GJØRTZ
ARKITEKTER



Hjørring
Kommune

1. FORMÅL OG INDHOLD

Formålet med denne udbudsstrategi er at tilvejebringe et beslutningsgrundlag med anbefalinger til det videre projektførelse for projektet "Nyt Vendelbocenter i Sindal".

Strategien er en redegørelse for den iterative projektmodel der anbefales til projektet i Sindal. Den iterative projektmodel med delvis partnering, er de samme principper der anvendes i forbindelse med opførelse af Vrå Skole og børnehus, med afsæt i erfaringerne fra Vendsyssel Teater.

I strategien er der endvidere vist et forslag til projektorganisering med en kort beskrivelse af samarbejdet mellem projektets parter.

2. PROJEKTET NYT VENDELBOCENTER I SINDAL

Projektet i Sindal med en nyt Vendelbocenter skal disponeres og planlægges som et samlet byggeri hvor ældrecenter, plejeboliger, træningsfaciliteter, aktivitetscenter, sygeplejeklinik, café/dagtilbud samt aktive frivillige udgør en integreret del, af det samlede projekt.

3. UDBUDSSTRATEGI TIL PROJEKTERINGSFASEN

3.1 TOTALRÅDGIVERUDBUD

For at opnå et projekt hvor Vendelbocentrets mange funktioner kan blive sammenhængende, anbefales der afholdelse af én projektkonkurrence hvor der konkurreres på det samlede projekt.

Totalrådgivningsteam, bestående af arkitekt, ingeniør og landskabsarkitekt.

Valg af udbudsmodel bør generelt altid foretages på baggrund af en udbudsstrategi, der tager hensyn til:

- Projekt mål og projektkarakteristika
- Bygherrens ønsker til egen involvering og indflydelse på projektudformningen
- Opnåelse af den bedste konkurrencesituation
- Krav til budgetsikkerhed
- Krav til færdiggørelsestidspunkt
- Interesse hos private aktører på markedet

Til det aktuelle projekt anbefales en iterativ projektmodel, som Totalrådgiverudbud med forhandling i EU-udbud.

Der er tale om en "funktions- og sammenhængs-konkurrence", hvor de bydende konkurrerer på bedste forslag til opfyldelse af programkrav, logistik og sammenhængskraft, kvalitet og i mindre grad på arkitektur.

Der afholdes prækvalifikation og der vælges min. 5 deltagere i udbudsforretningen.

Modellen gennemføres med præsentation og forhandlingsrunde. Der vælges en et-trins konkurrence med forhandling i to omgange.

Efter indlevering af forslag afholdes en præsentation af samtlige forslag.

Efter præsentation udsendes spørgsmål til samtlige og de afleverer herefter præciseringer til deres forslag/tilbud. Første forhandlingsrunde er alene afklaring og præcisering af de indkomne tilbud og samtlige forslagsstillere deltager.

Hvis det efter denne runde er entydigt hvilket forslag man ønsker udpeges en vinder.

Hvis ikke:

Efter modtagelse af justeringer udvælges to tilbudsgivere, som indbydes til 2. forhandlingsrunde. I denne runde udsendes supplerende spørgsmål og forslagsstillerne får mulighed for at justere deres tilbud og forslag.

Herefter udpeges en vinder.

Der udarbejdes en evalueringsrapport som tilgår samtlige forslagsstillere. Herudover udarbejdes en rapport for vinderen med ønsker og krav til det vindende projekt for det videre forløb.

I udbuddet indbygges en runde til justering af projektet, så projektet svarer til ønskerne i evalueringsrapporten ved kontraktskrivning. Planer skal være justeret på plads i samarbejde med bygherre før kontrakt.

Der skal således foreligge et endeligt projekt og et endeligt budget, som del af kontraktgrundlaget.

Det anbefales at honorere konditionsræssige forslag med kr. 80.000,-

3.2 UDVÆLGELSESKRITERIER FOR PRÆKVALIFIKATION:

Eftersom reglerne om projektkonkurrencer, i henhold til udbudsdirektivet, ikke henviser til de sædvanlige udvælgelseskriterier, er der større frihed i forbindelse med udvælgelse af deltagerne til projektkonkurrencen.

Der skal dog fortsat fortrinsvis skulle foretages en udvælgelse på baggrund af tekniske, økonomiske eller finansielle forhold. Herudover vil der dog være mulighed for at lægge vægt på forhold, der ikke kan henføres hertil, under forudsætning af, at de forhold, som ordregiver yderligere ønsker at tillægge vægt, har relevans i forbindelse med den udbudte opgave. Det vil således som led i udvælgelsen af konkurrencedeltagerne være muligt at lægge vægt på deltagerens erfaringer med ældre og plejecentre og andre sammenlignelige projekter.

Prækvalificering af konkurrencedeltagere skal iht. EU's udbudsdirektiv ske gennem en bekendtgørelse, som eventuelt kan suppleres med annoncering i et eller flere dagblade. Annonceringsperioden er på 30 – 37 kalenderdage.

Ansøgning om prækvalifikation kan indeholde oplysninger om ansøgers personlige forhold og tekniske kapacitet. At ansøgeren beskriver sin baggrund for at ønske at byde på opgaven og hvilke kompetencer man mener at have, som netop retter sig mod dette udbud/denne type udbud og kompleksitet. Nedenstående er et eksempel skal kvalificeres i forhold til den gældende lovgivning, på det tidspunkt hvor det offentliggøres.

PERSONLIGE FORHOLD

- A. Firmanavn, adresse, CVR-nr., telefonnr., e-mailadresse samt kontaktperson hos ansøger.
- B. Beskrivelse af eventuelle underrådgivere med angivelse af firmanavn, adresse, CVR-nr., samt navn på kontaktpersoner.
- C. Ansøger skal vedlægge en tro og love-erklæring i henhold til implementeringsbekendtgørelsen.
- D. Ansøger skal vedlægge en tro og love-erklæring vedrørende ubetalt gæld til det offentlige.
- E. Såfremt ansøger er et konsortium, skal de i pkt. A.-D krævede oplysninger vedlægges for

samtligte konsortiedeltagere.

TEKNISK KAPACITET

- F. Ansøger skal vedlægge referencer med beskrivelse af ansøgers - og evt. underrådgiveres – referencer fra tilsvarende eller lignende opgaver/projekter, f.eks. ældre- plejecentre, boenheder eller projekter med totalrådgivningsydelse. Referencerne skal angive kunde, projektets størrelse (areal og/eller værdi), rådgivningsopgavens størrelse (rådgivningsomfang og honorar), beskrivelse af egne ydelser samt udførelsesperioden (status).
- G. Ansøger skal vedlægge oplysninger om det gennemsnitlige antal beskæftigede - opdelt i relevante faglige sammensætninger - hos ansøger i hvert af de seneste tre regnskabsår.
- H. I det omfang ansøgeren ønsker, at der skal lægges vægt på underrådgiveres tekniske forhold ved prækvalifikationsvurderingen, skal ansøgningen vedlægges en erklæring om, at underrådgiveren stiller sine kompetencer til rådighed for ansøgeren i forbindelse med projektets udførelse.
- I. Såfremt ansøger er et konsortium, skal de i pkt. F-H krævede oplysninger vedlægges for samtlige konsortiedeltagere.

ØKONOMISK KAPACITET

- J. Revisorattesteret erklæring eller årsregnskab med oplysning om hovedansøgers økonomiske nøgletal for de seneste 3 regnskabsår omfattende omsætning, resultat og egenkapital.
- K. I det omfang ansøgeren ønsker, at der skal lægges vægt på underrådgiveres økonomiske forhold ved prækvalifikationsvurderingen, skal ansøgningen vedlægges en erklæring om, at underrådgiveren stiller sine kompetencer til rådighed for ansøgeren i forbindelse med projektets udførelse.
- L. Såfremt ansøger er et konsortium, skal de i pkt. J-K krævede oplysninger vedlægges for samtlige konsortiedeltagere.

UDVÆLGELSEN

Deltagerne i projektkonkurrencen vil blive udvalgt mellem de ansøgere, der har den tilstrækkelige økonomiske og tekniske kapacitet til at kunne gennemføre det udbudte projekt, samt de ansøgere som på baggrund af det samlede materiale og den beskrevne motivation giver den bredeste og bedst mulige projektkonkurrence.

Bygherren udvælger til konkurrencen de deltagere som efter bedste skøn sikrer den bedste og bredest mulige konkurrence blandt tilbudsgiverne. Der lægges her vægt på at der er variation i feltet af tilbudsgivere mht. erfaring med komplekse funktionssammenhænge.

3.3 TILDELINGSKRITERIER:

Ved tildeling er det vigtigt at sikre sig, at forslaget kan realiseres indenfor den anviste økonomi og tidsramme, samt sikre sig, at man får et godt og trygt forløb og et godt samarbejde mellem rådgiveren og bygherren.

Tildelingskriterierne kan se således ud:

-	Funktionalitet og sammenhængskraft - forslaget:	40%
-	Projektets opfyldelse af den økonomiske ramme:	10%
-	Samarbejde med bygherren:	20%
-	Honorartilbud:	30%

FUNKTIONALITET OG SAMMENHÆNGSKRAFT - FORSLAGET:

Herunder vurderes forslaget som en velfungerende samlet helhed med størst mulig sammenhængskraft og logistik i indretningen. Funktilitet og planens udlæg tæller mest. Herudover vurderes forledes forslaget i sin helhed opfylder og understøtter visionen bag projektet. Arkitekturen og indretningen af såvel bygninger og udearealer skal tage udgangspunkt i bedst mulig hjemlighed.

Der lægges vægt på at de fysiske rammer samlet understøtter størst mulig hjemlighed og det gode arbejdsmiljø for personalet og giver mulighed for at have effektive arbejdsgange. Vurdering af tekniske metoder til indfrielse og integration af energimål, sikring af indeklima og vurdering af materialer, konstruktioner og tekniske anlæg.

Forslagets indfrielse af bygherrens behov for fleksibilitet i forhold til skiftende tendenser indenfor plejeboligområdet med tilhørende faciliteter. På centerområdet lægges især vægt på multianvendelighed og at rummene kan anvendes fleksibelt og til flere formål. Forslagsstilleren kan arbejde med, at rum kan anvendes til flere funktioner, og derved kan rum evt. udgå, for bedre opfyldelse af den økonomiske ramme.

PROJEKTETS OPFYLDELSE AF DEN ØKONOMISKE RAMME:

Forslagets mulighed for at kunne realiseres indenfor den anførte økonomiske ramme. På baggrund af det afleverede anlægsoverslag samt evt. særlige forhold, som tillægges særlig kompleksitet samt robustheden i forslagens kalkulationer i forhold til markedets prisniveau.

SAMARBEJDE MED BYGHERREN:

Ud fra de til prækvalifikationen fremsendte cv'ere udføres et organisationsdiagram hvor det foreslås, hvilke personer som bygherren møder og skal samarbejde med. Der laves en beskrivelse som fortæller hvorledes man tilbyder et samarbejde i de enkelte faser.

Til præsentationen møder som minimum sagsarkitekten og projektlederen op. Bygherren ønsker at der er to primære kontaktpersoner fra rådgiverside. En sagsarkitekt/projektleder i faserne indtil projektet er fastlagt og en projektleder/byggeleder under hovedprojektering og udførelse.

HONORARTILBUD:

Tilbuddet tildeles point i henhold til den samlede tilbudssum efter eventuelle justeringer i forhold til kapitaliserede forbehold.

I tildelingen lægges vægt på laveste realistiske pris i henhold til tilbudslisten.

Laveste realistiske pris tildeles 100% og der interpoleres til øvrige priser herfra.

4. UDBUDSSTRATEGI TIL UDFØRELSESFASEN

4.1 ITERATIV PROJEKTMODEL/DELVIS PARTNERING

I det aktuelle projekt vil det være meget relevant at anvende en iterativ projektmodel, der er en blanding mellem udbud i partnering og udbud i hoved-/fagentrepriser.

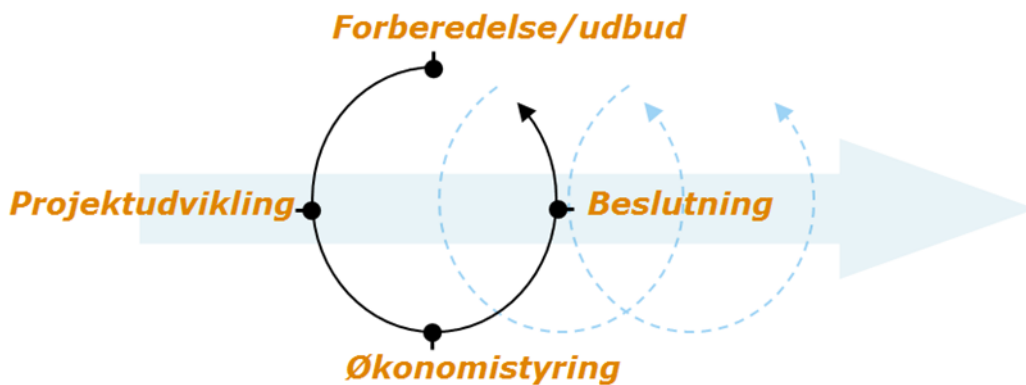
Valg af endelig udbudsmodel kan dog først fastlægges, når et projektforslag er udarbejdet, hvor man kender omfang, forventede materialer m.m. Der vil det aktuelle marked, lokal interesse og

muligheder også være kendt og medvirkende til fordelingen mellem partnersentreprise og fagentrepriser.

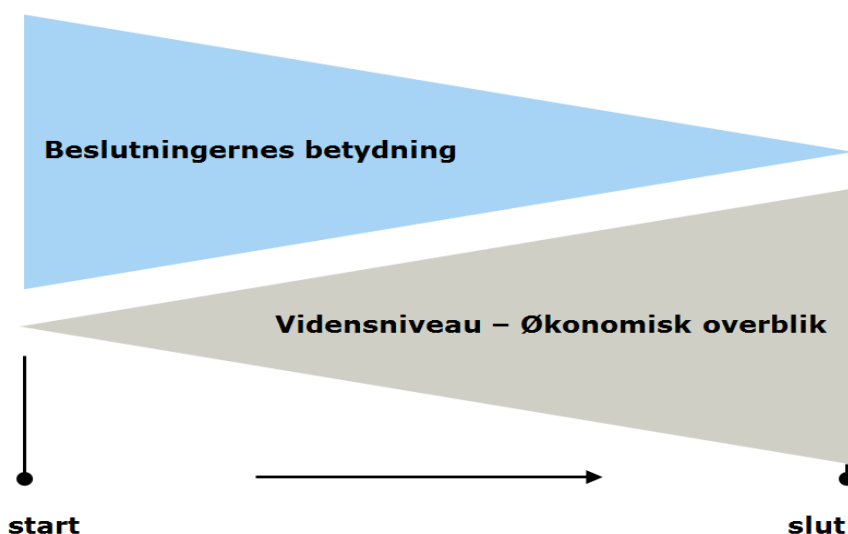
At sikre overholdelse af den økonomiske ramme, samtidigt med at kunne skabe et visionært og optimalt projekt indenfor rammen, kræver overblik over projektets væsentligste økonomiske elementer i forslagsfaserne, således at bygherrens prioriteringsmuligheder er intakte ved projektilpasninger. Alt for mange projekter lider under sparerunder og projektilpasninger meget sent i processen, hvor "løbet er kørt" for den rigtige løsning under de givne omstændigheder..

Den iterative projektstyringsmodel baserer sig på, at man gennem processen kontinuerligt bliver klogere og derfor kun bør tage endelige beslutninger, når det er absolut nødvendigt, dvs. i "Last responsible moment".

Styringsmodellen har som nævnt til hensigt at give overblik over projektets væsentligste økonomiske elementer så tidligt i projekforløbet som muligt, bl.a. ved at øge vidensniveauet i disse faser, f.eks. gennem dybdegående analyse af projektet i dispositionsforslagsfasen samt ved inddragelse af udførende entreprenørers kompetencer i projekteringen.



Figur: Den iterative projektstyringsmodel, hvor der arbejdes struktureret med arkitektur, byggeteknik og økonomi i et forløb, hvor rammerne snævres mere og mere ind med henblik på at skabe det optimale projekt inden for den givne økonomiske ramme.



Figur: Den iterative projektstyringsmodel tager de bedste elementer fra modellerne Projektkonkurrence og Totalentreprise og kombinerer disse med et værdibaseret og ligeværdigt samarbejde som kendes fra samarbejdsmodellen Partnering. Derved kan fordelene ved de traditionelle modeller udnyttes - og ulemperne undgås. Beslutninger træffes i "Last responsible moment". Der er stort fokus på frontloading, hvilket indebærer indsamling af al relevant viden og drøftelse af centrale spørgsmål med de ak-tører, der har de bedste forudsætninger for at svare, f.eks. entreprenørerne. Der er mulighed for justering af processen i takt med vidensniveau og økonomisk overblik øges.

Ved at udbyde entrepriserne tidligt, inddrages entreprenørerne ligeledes i planlægningen af byggeriet.

Frem for at projektets bygbarhed først bliver afprøvet i udførelsesfasen, sidder entreprenørerne tidligt med ved bordet og kan dermed sikre, at arkitekternes og ingeniørernes forslag kan realiseres inden for den økonomiske og tidsmæssige ramme.

5. ORGANISERING

SAMARBEJDE OG PROJEKTORGANISERING

I det efterfølgende er der redegjort for forslag til overordnet projektorganisation.

