

En praktisk tilgang til udbud med forhandling



Dagsorden

1. Overvejelser før udbuddet
2. Udbudsprocessen – overvejelser
3. Opsamling



Overvejelser før udbuddet

Hvornår tilvælge udbudsproceduren "Udbud med forhandling"?

→ Når det giver merværdi for ordregiver!



Overvejelser før udbuddet

Fordelene ved udbud med forhandling (med forudgående bekendtgørelse)

- Konditionelle tilbud
- Færre tilbud
- Kvalitative bedre tilbud
- Større præcision i tilbuddene



Bedre kontrakt?



Overvejelser før udbuddet

Fordelene ved udbud med forhandling (med forudgående bekendtgørelse)

- Transition/implementering mere smidig
- Pris
 - Mindske usikkerhedselementer
 - Forhandling?



Overvejelser før udbuddet

Ulemper ved udbud med forhandling (med forudgående bekendtgørelse)

- Tid/ressourcer på begge sider
 - Ren procestid
 - Ressourcer til flere tilbud, afholdelse af forhandlinger mv.



Overvejelser før udbuddet

Indledningsvist

- Få fælles forståelse med projekt-/arbejdsgruppen
 - Hvad betyder udbud med forhandling i en udbudsmæssig kontekst?
 - Historisk forståelse og forbud!
- Behovsafstemning initialt
 - Forståelse af terminologi - etablering af fælles sprog og processen
 - Hvordan udmøntes egenskaber ved kontraktgenstanden
(Justeringer undervejs)

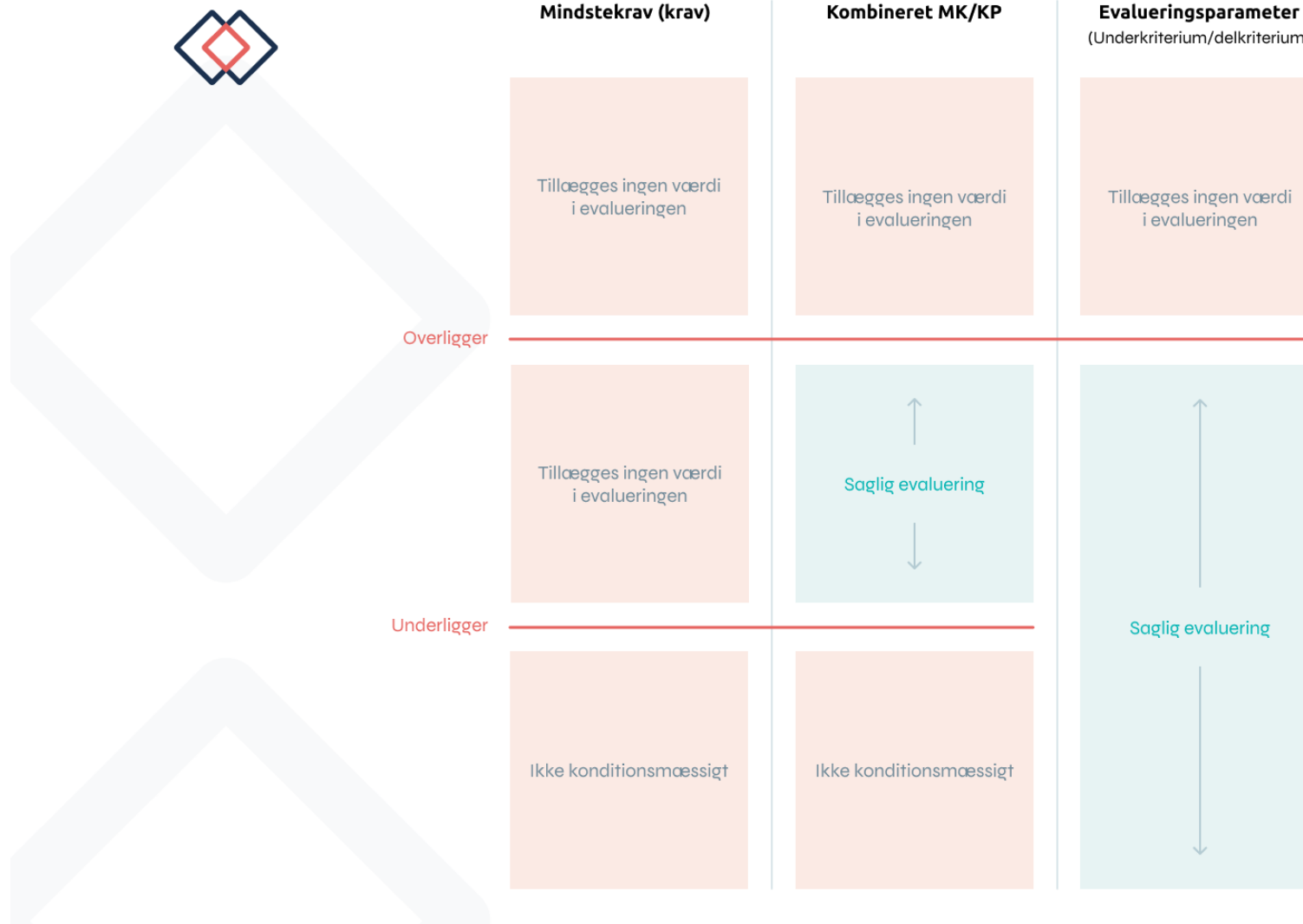


Italesæt processen og sammenspillet mellem mindstekrav og under-/og delkriterier (Krav, ønsker, konkurrenceparametre, evalueringsparametre) og de grundlæggende elementer

En mere optimal konkurrence og en "bedre" kontrakt som slutprodukt



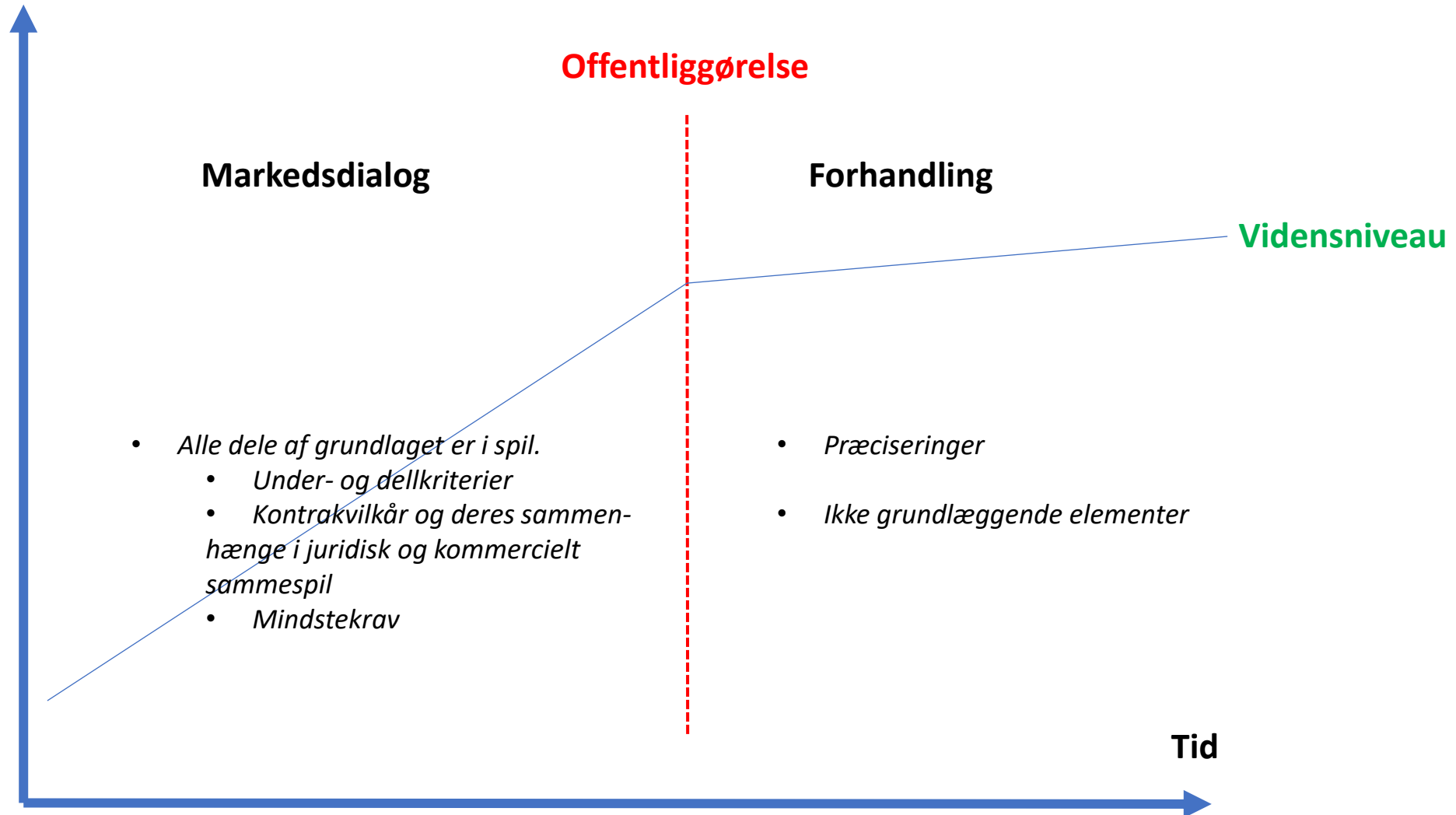
Overvejelser før udbuddet



Har vi andet – krav?



Vidensniveau



Overvejelser før udbuddet

MARKEDSDIALOG

Kan den nu negligeres?

- Deres forståelse
- Deres bemanning
- Deres løsninger/ydelser/produkter



Overvejelser før udbuddet

Komplekse forhandlings processer

- Komplekse og innovative løsninger
- Flere tilbudsrunder
- Flere forhandlinger i hver tilbudsrunde
- Stor ”dybe i under- og delkriterier”
- Mindstekrav – meget få?



Simple forhandlings processer

- Konditionelle tilbud
- Antage indledende tilbud
- Evt. skriftlig forhandling
- Mindre ”dybe i under- og delkriterier”
- Mindstekrav - krav?



Processerne

Offentligt udbud

Tildeling – evaluering af tilbud



Begrænset udbud

Udvælgelse – vurdering af ansøgninger



Udbud med forhandling



TID: > 4 mdr.



Processen



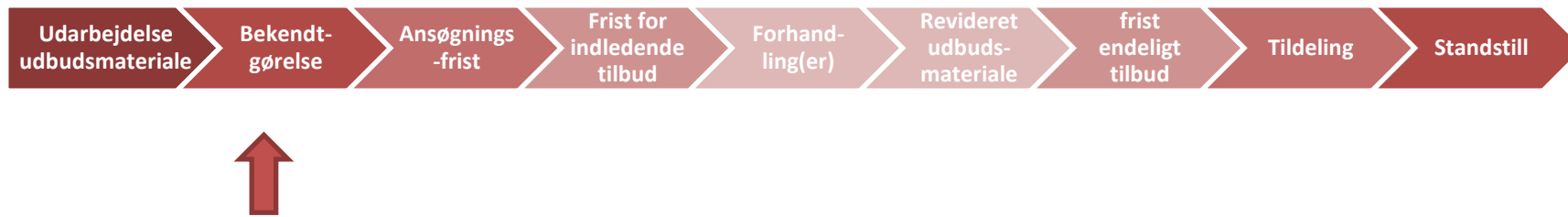
Udarbejdelse af materialet

Nøgleelementer:

- Formålet med at anvende ”udbud med forhandling”
 - Hvordan håndterer vi de elementer i udbudsdesignet?
- Markedsdialogen
- Flere evalueringselementer (fordele og ulemper)
- Mindstekrav?
- Under- og delkriterier (vægtning, intervaller?)



Processen



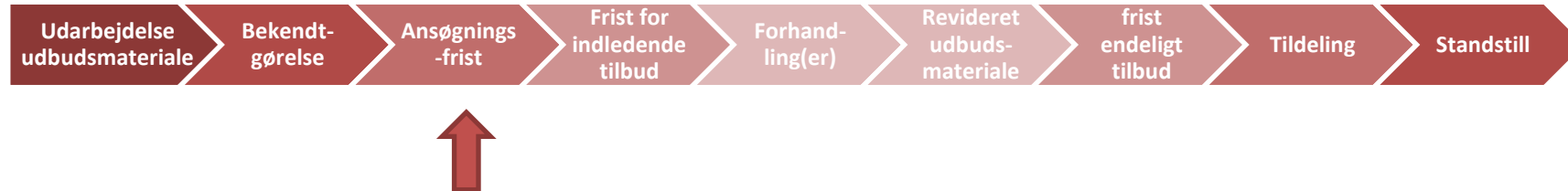
Bekendtgørelsen

Nøgleelementer:

- Retten til at antage det indledende tilbud
 - Hvilke mekanismer
 - Stiller det krav til os?
 - Pris?



Processen

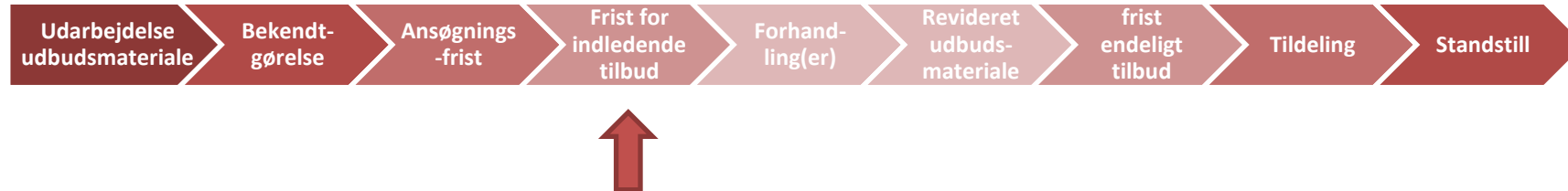


Ansøgning

- Typisk en "referencekonkurrence" på mest sammenlignelige
- Proportionale mindstekrav til økonomisk formåen?
- Hvor mange prækvalificeres?



Processen



Indledende tilbud

- Formål
 - Forbehold
 - Antages det indledende?
- Vurdering – er det en evaluering?
- Tilbudspræsentation - vareprøver/afprøvninger, andet?
- Proces for tilbagemeldinger og dannelse af dagsorden



Processen



Forhandlingerne

Klæde deltagerne på

- Dialog om forbedring af tilbuddene
 - Vi anviser ikke "løsninger"
 - Bliv på "vores bane" ud fra det ønskede

Iscenesætte overfor tilbudsgiverne

- Ikke tale om andres tilbud
- Vi kan ikke garantere ændringer!
- Det nye udbudsgrundlag er grundlaget for næste tilbud
- I kan ændre!
- Vi kan præcisere!



Processen



Forhandlingen

- Et sprog til italesættelse af niveauer af pris og kvalitet
- Værdien for tilbudsgiver afhænger af det indledende tilbuds "niveau"
- Gennemgang af vurderingen (typisk negativt fokus...)
- Leverandørens input til Ordregiver (grundlæggende element-vurderinger)

Flere forhandlinger på baggrund af indledende tilbud?



Processen



Udbudsmaterialet (rev.)

- Rettelsesmarkeringer?
- Præciseringer?
- Interval fastlæggelse?
- Under-/delkriterier præciseringer?

Underkriterium	Vægt i procent
Pris	20 - 30 %
Design <ul style="list-style-type: none">• Æstetik (50 %)• Pasform og funktionalitet (50 %)	35 - 45 %
Kvalitet	35 %



Processen



Underkriterium Pris (Vægter 35 %)

Underkriterium Kvalitet (Vægter 55 %)

Delkriterium 1 – Løsning, struktur og snitflader (50%)

.....

.....

Delkriterium 2 – Backupløsning [25%]

.....

.....

.....

Delkriterium 3 – Managementværktøj (25 %)

- Under-/delkriterier præciseringer?

- Det vægtes positivt,

- at Leverancen kan overvåges og konfigureres i så høj grad som muligt fra VMware Vcenter.
- at de tilbudte managementværktøjer er med intuitivt og brugervenligt grafisk interface til overvågning af ressourceudnyttelse, konfiguration og remote access, som understøtter ordregivers effektive anvendelse af managementværktøjer.
- at Ordregiver skal bruge så få værktøjer som muligt i forhold til at varetage den daglige drift af Leverancen så denne kan ske så ressourcebesparende som muligt.
- at de tilbudte managementværktøjer kan overvåge og interagere med en fuld boot af fysiske servere fra opstart.
- at Ordregiver i så høj udstrækning som muligt kan benytte sin Microsoft System Center Operations Manager (SCOM)-løsning til at præsentere et samlet intuitivt overblik i forhold til alarmer og helbredsstatus på Leverancen under drift.

Underkriterium – Transition (Vægter 10 %)



Processen



Flere tilbudsrunder?

- Sikring af "kvalitative tilbud"
- Sikring af konditionelle tilbud



Processen



Endeligt tilbud

- Evaluering (Tilbudspræsentation, test eller andet)
- Antage eller forfra?



Opsamling

- Definer formålet med at benytte ”udbud med forhandling”
 - Hvad vil vi med den og hvordan?
- Klæd projekt projektgruppen på (løbende)
- Negliger aldrig markedet og dialogen
- Byg et udbudsdesign, der giver så meget rum for præcisering som muligt
- Brug forhandlingerne til forbedringer og forståelse



