

Region Midtjylland

DNU SKEJBY - FORUM

Strategi for valg af udbudsform samt udvælgelse og bedømmelse af total-
entrepriseudbud

24. april 2017

Revideret 29. maj 2017

Projekt nr. 219395

Version 1

Dokument nr. 1223263376

Udarbejdet af JLPN/PTR

Kontrolleret af JLP

Godkendt af PTR

Indhold

1	Indledning.....	3
2	Projektet	3
3	Entreprise- og udbudsform	4
3.1	Omvendt licitation	6
4	Prækvalifikation	6
4.1	Udvælgelse af tilbudsgivere ved prækvalifikation	7
4.1.1	Udelukkelsesgrunde	7
4.1.2	Egnethed.....	8
4.2	Udvælgelseskriterier	9
5	Konkurrencen	9
5.1	Gennemførelse af konkurrence	9
5.1.1	Forhandlingstilbud	10
5.1.2	Forhandlingsrunder.....	10
5.1.3	Udviklingsfasen.....	11
5.1.4	Brugerinddragelse	12
5.2	Bedømmelse af forslag.....	12
5.2.1	Udspecificering af underkriterier	13
5.2.2	Forhandlingsemner	13
5.2.3	Ønsker, skal-krav og mindste-krav	13
5.2.4	Forhandlings- og bedømmelsesudvalg	14
6	Vederlag.....	15
7	Tidsplan	16

Vedlagt BILAG 1 – Tidsplan til og med kontrahering.

Vedlagt BILAG 2 – Organisering af byggeprocessen Forum/SDCA (Steno diabetes center Aarhus)

1 INDLEDNING

Nærværende notat beskriver oplæg til valg af udbudsform, kriterier for udvælgelse af konkurrenceteams og proces for konkurrenceforløbet med fokus på de enkelte aktiviteter og beskrivelse af tildelingskriterierne.

Notatet skal tilgodese alle de brugergrupper, som efter planen skal indgå i den kommende Forum bygning med fokus på beskrivelse af den kommende proces.

Notatet er udarbejdet som grundlag for Projektafdelingen (PA) for Det Nye Universitetshospital (DNU) indstilling om udbuds- og gennemførelsesstrategi herunder udbudsform.

2 PROJEKTET

Baggrunden for Forum-projektet er, at Aarhus Universitetshospital, Aarhus Universitet og Region Midtjylland i fællesskab ønsker at samle nogle funktioner i Forum DNU. Ved at samle funktionerne skabes der optimale forhold for tværgående forskning samtidig med, at man opnår et tættere samarbejde mellem hospital og universitet.

Novo Nordisk Fonden har efterfølgende ønsket at blive en del af det samlede Forum via opførelse af et nyt diabetescenter. Novo Nordisk Fondens ønske er et selvstændigt center som delvist integreres i Forum. Endelig vil Folkekirken have et mindre areal til fordybelse og tro i forbindelse med ankomstarealerne.

De samlede parter i Forum udgøres af:

- Region Midt (RM)
- Aarhus Universitets Forskningsfond (AUFF)
- Novo Nordisk Fonden (NNF)
- Folkekirken

Det samlede Forum forventes at få et areal på ca. 25.900 m²
Forum opføres mellem den nordlige og sydlige udbygning af DNU.

Det er helt essentielt, at den til projektet afsatte anlægsøkonomi er tilstrækkelig til at sikre, at projektet kan opfylde brugernes areal – og kvalitetskrav. Der vil derfor i udbudsmaterialet og i forhandlingsprocessen blive fokuseret på en rationel byggeproces og et rationelt byggeri, hvor anvendelse af optimale konstruktionsprincipper og standardmaterialer skal sikre, at byggeriet kan opføres indenfor den afsatte økonomiske ramme.

Grundlagsmaterialet for det kommende udbud vil bestå af flere dokumenter som tilsammen vil danne det samlede udbudsmateriale.

Som udgangspunkt vil der ikke forekomme et decideret tegningsmateriale men udelukkende diagrammer som sammen med en rumdatabase vil synliggøre ønskede placeringer og afhængigheder rummene imellem. Dog vil tidligere udbudt dyrestaldstegning blive tilpasset og udsendt med det øvrige materiale.

3 ENTREPRISE- OG UDBUDSFORM

I tidligere fremsendte indstillinger af Forum fra februar 2015 og marts 2016 var der anbefalet, at totalentrepriseformen ville være den mest hensigtsmæssige entrepriseform til at sikre, at de økonomiske og tidsmæssige forudsætninger for projektet kan opfyldes. Denne anbefaling er stadig aktuell, hvorfor nærværende notat forudsætter, at projektet gennemføres i en totalentreprise.

Fokus på at reducere usikkerheder på bl.a. grænseflader, økonomi og tid har været en vigtig faktor ved den aktuelle anbefaling af entrepriseform. Der er ved alle entrepriseformer overordnede fordele og ulemper, som skal indgå i en endelig beslutning. Nedenfor for listes de væsentligste:

Entrepriseform	Fordele	Ulemper
<p><u>Totalentreprise:</u></p> <p>Entreprenøren leverer en samlet pakke til bygherren inkl. arkitekt- og ingeniør-rådgivning.</p> <p>Stiller krav til at entreprenøren har en betragtelig størrelse (teknisk som økonomisk) for at kunne løfte en opgave som Forum.</p>	<p>Bygherre har alt samlet og kan samtidig gennemføre en projektkonkurrence, hvor der afgives en fast pris på samme grundlag.</p> <p>Reduceret ressourceforbrug i forbindelse med udbud, kontrahering og styring.</p> <p>Med kun én entreprenør minimeres snitflader i.f.m. mangelafhjælpning og garantihåndtering.</p> <p>Åbner mulighed for at drage nytte af entreprenørens spidskompetencer i hele projektførelsen.</p>	<p>Bygherre mister den direkte styring på kvalitet og arkitektur, da de projekterende rådgivere er organiseret under totalentreprenøren. Totalentreprenøren prioriterer indenfor udbudsbetingelsernes rammer forholdet mellem mængder, pris og kvalitet.</p> <p>Der stilles store krav til entydige præciseringer af kvalitetskrav og omfang i BH's udbudsmateriale, hvis BH ikke vil miste indflydelse på beslutningsprocesserne i projektet, herunder også i projekteringsfasen.</p>
<p><u>Hovedentreprise:</u></p> <p>Entreprenøren udfører det projekt, som bygherres rådgivere har projekteret.</p>	<p>Hovedentreprenøren styrer og har ansvaret for alle underentrepriser.</p> <p>En reduktion af risiko for problemer ved, at en af</p>	<p>Hovedentreprenøren tager sig betalt for at styre byggeriet og for at påtage sig risikoen.</p> <p>Det kan være vanskeligt at få indflydelse på, hvilke underentreprenører, hovedentreprer-</p>

Entreprenøren har ansvaret for det samlede byggeri.	underentreprenør lukker under processen i forhold til en fagentreprise	nøren benytter og dermed den kvalitet, der leveres.
<p>Fagentreprise:</p> <p>Arbejdet fordeles mellem mange specialentreprenører, der udfører et afgrænset arbejde inden for deres fag.</p>	<p>Mulighed for mindre entreprenør virksomheder kan byde på enkelte fagområder.</p> <p>Bygherren har den direkte styring på kvalitet og arkitektur.</p>	<p>Kræver mere styring af bygherre og rådgiver.</p> <p>Ressourcekrævende udbuds-, kontraherings- og styringsproces for projektet.</p> <p>Mange grænseflader mellem fagentrepriser</p> <p>Øget risiko for at en af entreprenør lukker under processen med efterfølgende forsinkelser og fordyrelser.</p> <p>Øgede problemer med mangelfuld hjælp og garanti-håndtering.</p>

I forbindelse med opførelsen, vil der fra bygherres side være en række leverancer, som skal implementeres i byggeriet (bygherreleverancer).

Disse leverancer består af både bygningsrelaterede systemer, teknisk udstyr og inventar, inventar i form af møbler, IT hardware mv. Totalentreprenøren skal sikre at der afsat tid til såvel planlægning af bygherreleverancer som udførelse af bygherreleverancerne. Totalentreprisen anbefales udbudt som et begrænset udbud efter udbudsformen ”**udbud med forhandling med forudgående bekendtgørelse**” med tildelingskriteriet ”**bedste forhold mellem pris og kvalitet**”. Ved udbud med forhandling sikres, at entreprenørernes indsigt omkring byggeproces og rationelt byggeri kan medtages tidligt i forløbet og efterfølgende indarbejdes i udbudsprojektet.

Et yderligere opmærksomhedspunkt er, at bygherren gennem et udbud med forhandling får et bedre indblik i og større sikkerhed for, hvad totalentreprenøren leverer i forhold til et traditionelt udbud, og i den forbindelse også en bedre mulighed for at opdage uklarheder i udbudsmaterialet, inden afgivelse af tilbud, og dermed mindske risikoen for ekstraarbejder.

Et begrænset udbud indeholder to faser: En prækvalifikation (udvælgelsesfase) og en tilbudsgivning (tildelingsfase), her udmøntet i et udbud med forhandling. Som følge af opgavens størrelse og kompleksitet må det forventes, at adskillige større entreprenørfirmaer vil være interesserede i at komme i betragtning som tilbudsgivere.

Der gennemføres en prækvalifikation, hvor der udvælges et passende antal deltagere til forhandlingsfasen. Det er vigtigt, at udformningen af udvælgelseskriterierne i prækvalifikationen afspejler projektets størrelse og kompleksitet, og giver mulighed for udvælgelse af de rigtige kompetencer.

De to faser er nærmere beskrevet i afsnit 4.

Med udgangspunkt i ovenstående, anbefales udbudsformen "Udbud med forhandling", hvor man gennem forhandlingsmøder får mulighed for at tilrette projektet under indtryk af de forslag og ideer, der fremkommer i forhandlingsprocessen med tilbudsgiverne.

Udbudsformen bidrager til, at man finder de optimale løsninger under udbudsprocessen, således at bygherren får mest muligt kvalitet for pengene og dermed et mere tilfredsstillende resultat.

Hertil kommer anbefalingen om en omvendt licitation, hvor prisen er et oplyst og fikseret beløb.

3.1 Omvendt licitation

Omvendt licitation er et godt redskab for fastholdelse af den økonomiske ramme, hvor vægtning af tildelingskriterierne medvirker til at prioritere funktioner og materialekvalitet.

I en omvendt licitation konkurreres der ikke på pris, men alene på, hvordan en ordregiver kan få mest kvalitet og areal for en fastsat kontraktsum.

.Ligeledes er en omvendt licitation er et særligt godt redskab i et udbud med forhandling, hvor der er mulighed for under forhandlingerne at tilpasse krav på bedste vis til den økonomiske ramme.

Bedømmelsen/evalueringen er nærmere beskrevet i afsnit 5.2.

4 PRÆKVALIFIKATION

Prækvalifikation er en åben invitation til interesserede virksomheder om at ansøge om deltagelse i udbuddet.

Grundlagsmaterialet for de bydendes ansøgning om prækvalifikation består henholdsvis af en udbudsbekendtgørelse og en ESPD.

ESPD er et Fælles Europæisk Udbudsdokument, som det er pålagt såvel udbydere som ansøger at anvende. ESPD er et foreløbigt bevis for, at ansøger ikke er omfattet af de grundlæggende udelukkelsesgrunde, samt at ansøger opfylder bygherres minimumskrav vedrørende egnethed.

Der udvælges max. 5 tilbudsgivere til forhandlingsforløbet, såfremt der kan findes 5 egnede ansøgere. Annoncering af at et forholdsvis begrænset antal entreprenører skal konkurrere, vil skærpe entreprenørernes motivation. En yderligere motivation for at ansøge vil være betaling af et rimeligt vederlag for deltagelse i konkurrencen, da der er betydeligt arbejde forbundet ved udarbejdelse af tilbudsmaterialet.

Ved et begrænset udbud efter forhandling skal ordregiver iht. udbudsloven udvælge mindst tre ansøgere.

4.1 Udvalgelse af tilbudsgivere ved prækvalifikation

Ved udarbejdelse af udbudsbekendtgørelsen skal de kriterier opstilles, der efterfølgende vil blive anvendt til vurdering og bedømmelse af de indkommende ansøgninger. Formålet er at sikre, at ansøgernes kvalifikationer, herunder deres tekniske og finansielle formåen er tilstrækkelig til at udføre opgaven

Kriterierne for udvælgelse deles overordnet op i tre kategorier:

1. Udelukkelsesgrunde - anført i ESPD'et,
2. Egnethedskrav
3. Udvalgelseskriterier.

Dette giver samtidig et samlet overblik for den potentielle ansøger, om den aktuelle sag er opnåelig eller ej, og derved om det er umagen værd at ansøge.

4.1.1 Udelukkelsesgrunde

For at sikre ordregiver mod, at interesserede ansøgere er firmaer, som f.eks. har en uhensigtsmæssig fortid, og derved ikke kan erklæres egnet til at ansøge, er der mulighed for at skille disse fra i ESPD'et, ved obligatoriske og frivillige udelukkelsesgrunde.

Eksempler på obligatoriske udelukkelsesgrunde er:

- Deltagelse i kriminel organisation
- Bestikkelse
- Terrorhandling

Eventuel tilvalg af frivillige udelukkelsesgrunde, som supplerer til de obligatoriske udelukkelsesgrunde, kan være:

- at ansøgeren har tilsidesat gældende forpligtelser inden for det miljø-, social- eller arbejdsretlige område

- at ansøgeren er erklæret konkurs eller er under insolvens- eller likvidationsbehandling
- at ansøgeren væsentligt har misligholdt en tidligere offentlig kontrakt.

Indhentning af dokumentation kan ske i forbindelse med prækvalifikationsperioden eller i en efterfølgende proces, men skal foreligge inden kontrahering.

4.1.2 Egnethed

Med udgangspunkt i nedenstående overskrifter for overordnede egnethedskriterier og de mindstekrav, der i den forbindelse er fastsat, udvælges de bedste totalentreprenører. Under hver af efterfølgende overskrifter skal mindstekrav, som man ønsker at fravælge ansøgere på, oplistes.

- Økonomisk og finansiell kapacitet
- Teknisk og faglig kapacitet

Under afsnittene økonomisk og finansiell kapacitet og teknisk og faglig kapacitet angives de overordnede krav, som man ønsker, at der skal evalueres på med efterfølgende angivelse af hvilket mindstekrav, som ansøger skal opfylde. Hvis et af mindstekravene ikke kan opfyldes, skal den pågældende ansøger erklæres ikke egnede.

Økonomisk og finansiell kapacitet:

- Ansøger skal oplyse om ansøgers omsætning i de seneste 3 disponible regnskabsår.
Mindstekravet som skal være opfyldt er, at ansøger i hvert af de seneste 3 disponible regnskabsår har haft en omsætning på minimum kr. 500 mio.
- Ansøger skal oplyse om ansøgers egenkapital med tillæg af en eventuel ansvarlig lånekapital.
Mindstekravet som skal være opfyldt er kr. 70 mio. i forbindelse med det seneste disponible regnskabsår
- Ansøger skal oplyse om ansøgers soliditetsgrad for det seneste disponible regnskabsår.
Mindstekravet som skal være opfyldt er 15 %

Teknisk og faglig kapacitet:

Ansøger skal som reference oplyse de for sagen mest betydelige gennemførte eller igangværende opgaver, som ansøger har udført i totalentreprise og afleveret inden for de seneste 5 år. Hver reference skal beskrives, og der skal oplyses bygherre, tidspunkt og entreprisensum. Max. 3 referencer pr. kategori

- Forskningsbyggeri og klassificerede R&D laboratorier.
- Hospitalsbyggeri
- Etagebyggeri på mere end 8 etager
- Totalentreprenørens byggeri efter eget valg

Mindste krav:

Totalentreprenøren skal inden for de sidste 5 år have gennemført en totalentreprise med en samlet entreprisepå minimum kr. 300 mio.

Det anbefales, at der i udbudsbekendtgørelse gives mulighed for, at ansøger afleverer en selvstændig fil indeholdende alle referencer, da der i ESPD'et er begrænset plads/mulighed for præsentation af referencerne.

4.2 Udvalgelseskriterier

Ved udløb af prækvalifikationsperioden evaluerer bygherrerådgiveren ud fra nedenstående udvalgelseskriterier indkommende PQ ansøgninger.

Efter at have fraskilt ansøgere med de anviste udelukkelsesgrunde vil udvælgelsen blandt de konditionsmæssige ansøgere ske med hovedvægten på de bedste og mest relevante referencer i forhold til den udbudte opgave.

Vurderingen sker inden for de fire kategorier angivet i ovenstående afsnit "Teknisk og faglig kapacitet"

Ved flere konditionsmæssige ansøgere end de efterspurgte, vurderes ansøgerne efter de nedenstående 3 kategorier.

Ansøgere der bedst opfylder udvalgelseskriterierne

Ansøgere der fint opfylder udvalgelseskriterierne

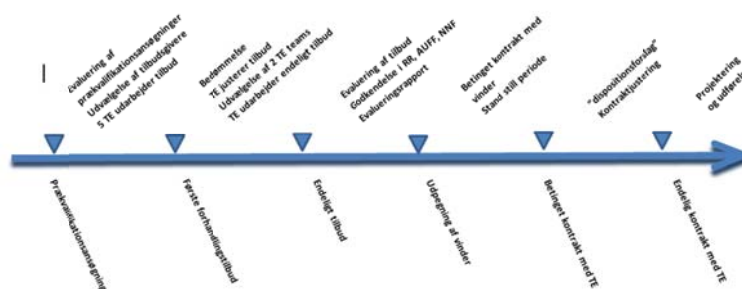
Ansøgere der netop opfylder udvalgelseskriterierne

Kategorisering af hver ansøger vil være begrundet og danne grundlag for udvælgelse af de 5 bedst egnede totalentreprenørteam som efterfølgende skal deltage i projektkonkurrencen. Det er Projektafdelingen for DNU og AUFF der på baggrund af indstilling fra Bygherrerådgiveren udvælger de 5 totalentreprenørteams som efterfølgende inviteres til at afgive tilbud.

5 KONKURRENCEN

5.1 Gennemførelse af konkurrence

Nedenstående tidslinje er en sammenfattet gennemgang af hele konkurrenceforløbet efter at 5 firmaer er udvalgt og som afspejler nedenstående beskrivelse af processen.



5.1.1 Forhandlingstilbud

Tilbudsgiverne udarbejder konkurrenceprojekt/tilbudsprojekt på baggrund af det af bygherre udarbejdede udbudsmateriale.

I en periode på ca. 3 måneder kan der stilles spørgsmål, afholdes spørgemøder og udsendes rettelsesblade, men der pågår ikke en egentlig forhandling.

Kort tid efter aflevering af forhandlingstilbud gennemføres et præsentationsmøde, hvor tilbudsgiverne præsenterer og begrundet deres forslag/tilbud. Herefter bedømmer bygherren tilbuddene og udarbejder for hvert projekt en rapport med kritik af projektet. Kritikken er overordnet formuleret og vil forholde sig til både de gode og mindre gode elementer i forslagene. Tilbudsgiverne indkaldes til et forhandlingsmøde, hvor de på forhånd har modtaget bygherres kritikpunkter på skrift.

Fokus vil være på at gå bag om forslagene og vurdere, i hvor høj grad entreprenørerne har forstået og reflekteret på udbudskravene og bygherrens prioriteringer. I særlig grad vil overholdelse af de økonomiske rammer, projektets bygbarhed samt projektets løsning af de konstruktive og installationsmæssige udfordringer blive vurderet. Funktionalitet og arkitektur vil ligeledes indgå i kritikken, men vil få mere fokus i den senere udvælgelsesproces.

Tilbudsgiverne får en relativ kort periode til at indarbejde kritikken til et revideret tilbud.

Disse tilbud bedømmes i overensstemmelse med de anførte bedømmelseskriterier, og der udvælges 2 foreløbige vindere til at fortsætte i den egentlige forhandlingsproces.

5.1.2 Forhandlingsrunder

Med de 2 tilbageværende tilbudsgivere gennemføres anden forhandlingsrunde. En forhandlingsrunde består af 1 – 2 møder. 1. runde afsluttes med at tilbudsgiverne afleverer et forhandlingstilbud udarbejdet på baggrund af det oprindelige tilbud suppleret med de indtryk, der er tilvejebragt i møderne.

2. forhandlingsrunde afsluttes med at entreprenørerne afleverer det endelige tilbud. Dette tilbud er grundlag for den endelige og afgørende bedømmelse, og på grundlag af dette tilbud udpeges en vinder.

Forhandlingsmøderne gennemføres med temalagte dagsordener, hvor tilbudsgiverne motiveres til at arbejde med væsentlige og for bygherren vigtige emner. Da overholdelse af de økonomiske rammer er en helt afgørende præmis, vil møderne i 1. forhandlingsrunde have tydelig fokus på emner, der er omkostningsdrivende.

Indholdet fastlægges detaljeret i forbindelse med møderne, men i overskriftform vil møderne i første forhandlingsrunde omfatte emnerne: Bygbarhed, byggelogistik, effektivitet (B/N faktor) samt konstruktions- og installationsprincipper. Endvidere vil driftslogistik, funktionalitet og sammenhænge blive berørt.

I anden forhandlingsrunde vil emnerne være en yderligere bearbejdning af driftslogistik og funktionalitet suppleret med arkitektonisk drøftelse.

Der forventes afholdt 3 – 4 møder tilsammen i de 2 forhandlingsrunder. Efter sidste møde færdiggør de 2 tilbudsgivere deres endelige projekt og tilbud.

5.1.3 *Udviklingsfasen*

Efter entreprenørernes aflevering af det endelige tilbud foretager bygherre den endelig bedømmelse og udpeger en vinder. Almindeligvis ville man på dette stadie indgå en kontrakt med vinderen, men i dette tilfælde forlænges udbudsforløbet med en ekstra fase omfattende et dispositionsforslag. Der underskrives en betinget kontrakt med den vindende Totalentreprenør. Betingelsen bortfalder efter gransket og godkendt dispositionsforslag såfremt dispositionsforslaget dokumenterer projektets gennemførlighed med den konsekvens, at kontrakten er endelig. Herefter kan den egentlige projektering påbegyndes. Årsagen til at fasen gennemføres før en endelig kontraktindgåelse er et ønske om yderligere at sikre, at projektet kan gennemføres i overensstemmelse med udbudskrav og inden for de økonomiske rammer, der er stillet til rådighed. Entreprenøren skal således også honoreres for det projekterings- og planlægningsarbejde, der udføres i et dispositionsforslag. Der vil kun i meget begrænset omfang være tale om ekstraomkostninger, idet ydelsen fragår i den endelige kontrakt.

Bygherrens motivation er at skaffe sig sikkerhed for, at de ydelser og funktionaliteter entreprenøren har lovet i tilbudsfasen, også lader sig gøre til den aftalte pris og tid.

Tilbudsgiveren får i princippet samme sikkerhed. Hans usikkerhed er, at der er en risiko for at bygherre ikke indgår endelig kontrakt, såfremt tilbuddet viser sig at have for mange væsentlige mangler.

Efter gransket og godkendt "dispositionsforslag" underskrives kontrakt, og den egentlige projektering går i gang.

5.1.4 *Brugerinddragelse*

Brugerne vil blive inddraget i en egentlig brugerproces i forbindelse med udarbejdelse af udbudsprojekt.

I selve forhandlingsforløbet vil brugere blive inddraget på forskellig vis. Ved de egentlige bedømmelser vil brugergrupper deltage omkring emnerne funktionalitet og logistik, og i forhandlingerne kan et begrænset antal brugere evt. deltage ved emner, der vedrører bygningens funktion.

I udviklingsfasen (dispositionsforslag) vil der af totalentreprenøren blive tilrettelagt en brugerproces, hvor brugerne bliver bedt om at forholde sig til og acceptere konkrete løsninger på især driftslogistik, funktionalitet, lokalestørrelse og lokalesammenhænge.

5.2 **Bedømmelse af forslag**

Når de indkomne tilbud med tilhørende løsningsforslag skal vurderes, vil det ske på grundlag af en i forvejen udarbejdet udspecificering af nedenstående underkriterier til delkriterier.

Disse delkriterier skal synliggøre, hvad der vil blive lagt vægt på under evalueringen af det enkelte projekt og sikre indarbejdelse af intentioner og ønsker fra de enkelte brugergrupper i videst muligt omfang. Ligeledes skal de overordnede projektintentioner om et rationelt- og bygbart byggeri være til stede, således at der opnås vished for, at det enkelte projekt kan holde sig inden for den angivne økonomiske ramme og tidsramme.

Det er ligeledes vigtigt, at byggeriet fremstår som en integreret sammenhængende enhed, men samtidig har en entydig defineret afgrænsning mellem SDCA (Steno Diabetes Center Aarhus) arealer og det øvrige Forum.

Tilbuddene vurderes efter følgende forslag til underkriterier og vægtning:

- Kvalitet, funktion og tekniske løsninger – (45 - 55%)
- Arkitektur – (30 - 40%)
- Samarbejde og organisation – (10 - 20%)

Endelig vægtning inden for nævnte intervaller fastsættes af Projektafdelingen for DNU, når det samlede projektmateriale ligger klar til udbud. Disse forelægges Projektgruppe for Forum til godkendelse.

5.2.1 *Udspecificering af underkriterier*

Endelig udspecificering af underkriterier sker i forbindelse med færdiggørelse af udbudsmateriale og vil synliggøre behovet for det detaljerede evalueringsgrundlag.

5.2.2 *Forhandlingsemner*

Under forhandlingerne må der som udgangspunkt forhandles om alt, dog med undtagelse af :

- Grundlæggende elementer
- Kriterier for tildeling
- Mindstekrav
- De endelige tilbud.

Hvorvidt et element er grundlæggende, beror på hvorvidt en ændring vil have påvirket potentielle ansøgere eller tilbudsgivere fra at deltage i udbudsproceduren eller fordrejet konkurrencen mellem ansøgere og tilbudsgivere.

For at medvirke til, at det er bygherren som i en forhandlingssituation definerer omfanget af eventuelle justeringer i projektet, udarbejdes en liste, der anviser hvilke funktioner og kvaliteter, som i prioriteret rækkefølge enten kan reduceres i projektet eller tilkøbes op til den økonomiske ramme - en plus/minus liste. Entreprenøren får ikke fordel ved at tilbyde en pris under den økonomiske ramme, men han diskvalificerer sig selv, hvis han går over den økonomiske ramme.

5.2.3 *Ønsker, skal-krav og mindste-krav*

I forbindelse med udformningen af udbudsmaterialet vil der være forhold som enten kan være ønsker, skal-krav eller mindstekrav.

Omfanget af mindstekrav vil blive begrænset, idet det er vigtigt, at man ikke i unødvendigt omfang låser totalentreprenøren fast på krav, hvor der ikke efterlades mulighed for den bydende, at komme med alternative og måske bedre løsningsforslag end oprindeligt tiltænkt.

Mindstekrav vil specifikt være beskrevet og angivet i udbudsmaterialets konkurrencebetingelser.

Da der ikke konkurreres på pris (mindste-krav), vil enhver overskridelse af targetprisen ved endeligt tilbud medføre kassering af tilbuddet.

Jo flere endegyldige krav der stilles i udbudsmaterialet, jo større risiko er der for at en tabende part efterfølgende kan klage over et evt. enkelt overset uopfyldt skal-krav i det vindende projekt, med efterfølgende klagesag til følge.

Skal-krav adskiller sig fra mindste-krav ved at bygherren har mulighed for at frafalde dem.

5.2.4 *Forhandlings- og bedømmelsesudvalg*

Under Projektgruppen for Forum nedsættes henholdsvis et Bedømmelsesudvalg og et Forhandlingsudvalg med følgegruppe.. Nærværende beskrivelse suppleres af Bilag 2 "Organisering af byggeprocessen Forum/SDCA"

Bedømmelsesudvalget har til opgave at udvælge de to konkurrenceforslag som skal fortsætte til forhandling og til sidst udpege den endelige vinder. Undervejs i udvælgelsesprocessen støttes Bedømmelsesudvalget af arbejdsgrupper bestående af brugere samt rådgivere med faglige kompetencer indenfor ingeniørdiscipliner og arkitektur.

5.2.4.1 *Bedømmelsesudvalget har følgende sammensætning:*

- 1 repræsentanter fra NNF
- 1 repræsentant fra SDCA
- 1 repræsentant fra RM
- 1 repræsentant for Projektafdelingen
- 1 repræsentanter for AU
- 1 repræsentant fra AUFF

Efter ønske kan medlemmerne i bedømmelsesudvalget medtage en bisidder, der kan rådgive inden for en relevant faglighed. Bisidder har ingen beslutningskompetence.

Det er Bedømmelsesudvalget som nedsætter relevante arbejdsgrupper til at vurdere tilbuddene. Arbejdsgrupperne referer til bedømmelsesudvalget og forelægger derfor vurderinger og anbefalinger i forhold til de gældende underkriterier.

Projektafdelingen og Bygherrerådgiveren fungerer som sekretariat for Bedømmelsesudvalget.

Evaluering af tilbuddene skal ske på objektivi vis baseret på underkriterier med vægtning fastlagt i udbudsmaterialet

Bedømmelsesudvalget skal tilstræbe at træffe beslutning i enighed med henblik på udpegning af én endelig vinder med efterfølgende indstilling til Regionsrådet og Aarhus Universitets (AU) bestyrelse, som træffer den endelige beslutning. Er det ikke muligt for Bedømmelsesudvalget at udpege én vinder vil det følge heraf at udbuddet skal gå om. Der skal hertil være lovlige grunde jf. udbudsreglerne. .

5.2.4.2 *Forhandlingsudvalget*

Forhandlingsudvalget har til opgave at gennemføre forhandlingsrunderne med de to konkurrenceforslag som går videre (beskrevet ovenfor) med henblik på at

tilvejebringe størst mulig sikkerhed for at forslagene kan realiseres i bedst muligt omfang. Der vil således hovedsageligt være tale om byggetekniske forhold, men også forhold som vedrører funktionalitet og arkitektur.

Forhandlingsudvalget består som udgangspunkt af:

- Repræsentanter fra Projektafdelingen
- Bygherrerådgiver, sekretær

Forhandlingsudvalget kan tilpasses den konkrete situation, og der kan nedsættes relevante arbejdsgrupper i forhold til gældende underkriterier nævnt under pkt. 5.2.

I forbindelse med forhandlingsudvalgets forhandlinger med tilbudsgiverne nedsættes en følgegruppe bestående af:

- Repræsentanter fra RM/PA
- Repræsentanter fra NNF
- Repræsentanter fra AUFF/AU

Forhandlingsudvalget koordinerer med, indhenter relevant mandat fra og rapporterer til følgegruppen med henblik på at sikre konsensus omkring forhandlingsemnerne.

6 VEDERLAG

Totalentreprenøren og dennes rådgivere skal i forbindelse med konkurrencen præstere et betydeligt arbejde, og der bør ske en vis form for honorering af de totalentrepriseteam som afleverer konditions-mæssige forslag, men som ikke vinder opgaven

Vederlaget skal ikke dække teamets omkostninger, men skal være i en så tilpas størrelse, at det motiverer teamet. Specielt i en proces som indeholder flere delafleveringer og forhandlinger bør de ikke vindende teams honoreres i et rimeligt . Følgende er oplæg til størrelsen på vederlag i de respektive faser:

- Efter første forhandlingsrunde indtil udpegning af to TE teams udbetales kr. 300.000 pr. team der udgår, i alt **kr. 900.000**
- Efter anden forhandlingsrunde ved udpegning af vinder udbetales **kr. 600.000** til den ikke vindende part.

7 TIDSPLAN

Regionsrådets godkendelse af udbudsstrategi	Juni 2017
Regionsrådets godkendelse af byggeprogram med økonomi og selskabskonstruktion	Efteråret 2017
Godkendelse i NNF's bestyrelse	September 2017
Godkendelse i AU´s bestyrelse	Oktober 2017
Godkendelse af aktstykke (AU) i Finansudvalget 2017	Oktober/december
Udsende prækvalifikationsmateriale	januar 2018
Udvælgelse af tilbudsgivere	Februar 2018
Modtagelse af forhandlingstilbud	Ultimo maj 2018
Reduktion til 2 tilbudsgivere	Ultimo august 2018
Endeligt tilbud 2018	Primo november
Indstilling vedr. betinget tildeling af kontrakt til godkendelse i RR og AUFF	December 2018
Officiel udpegning af betinget vinder af konkurrencen	Primo januar 2019
Udviklingsperiode	Medio jan. – medio marts 2019
Endelig kontrakt indgåelse	Marts 2019
Projekteringsperiode	Marts 2019 – september 2019
Udførelsesperiode	September 2019 – februar 2022
Ibrugtagning	Juni - 2022

Organisering af byggeprocessen Forum

