Sammanställning marknadsdialoger järnvägsplaner för sträckan Skellefteå-Luleå, Norrbotniabanan.

**Punkt 1 från dagordningen: Paketering**

Att paketera JP + bygghandlingar enligt förslaget, kommunvis, anses bli för stort för samtliga leverantörer. Om JP och bygghandling skall paketeras ihop, förordas en option på bygghandlingar.

Att ha långa kontrakt kan vara en fördel rent trygghetsmässigt då leverantören kan anställa fler och även sysselsätta juniora resurser som växer in i arbetet. Nackdelen blir istället att motivera medarbetarna att arbeta i ett så långt projekt. Man tappar även en del ”second opinion” om man har stora kontrakt.

Att dela upp i 1 JP + bygghandlingar anses mer lämpligt i storlek och tid. Fördelen med 1 JP+ bygghandling är tidsvinsten och mindre gränssnitt samt en del samordningsfördelar. Utländska leverantörer tenderar att dra sig från att lämna anbud på JP pga. komplex svensk lagstiftning kring planläggning.

För att klara av så stora volymer, som JP+bygghandlingar kommunvis, krävs det för merparten av leverantörerna att de ingår partnerskap med andra leverantörer.

Lågkonjunkturen gör att det blir en stor risk med långa stora kontrakt då det är svårt att veta vart prisbilden tar vägen. Man måste se över möjligheten till att ha tätare indexering.

Risk med långa sträckor är att det kan fastna på någon överprövning på någon del av sträckan. Med kortare sträckor blir fastställelseprocessen lättare.

Viktigt kravställa JP:n så man får en produkt som är tillräckligt bra för en BH-projektering.

Det måste finnas övergripande styrning som byggstyrande underlag.

**Punkt 2 från dagordningen: Trans Q**

Positivt med TransQ då det sparar tid och mindre risk för att missa att skicka in handlingar. Att ha prekvalificering har inte inneburit någon skillnad för anbudslämnarna då alla uppfyller de ställda kraven. Det tar bara mer tid och kraft för anbudsgivaren.

Ingen av leverantörerna förordar någon typ av förhandling i anbudsskedet. Det ser en stor risk med att det blir subjektivt och att transparensen minskar.

**Punkt 3 från dagordningen: Ersättningsform och prismodell**

Samtliga leverantörer är överens om att utredningsskeden likt järnvägsplaner inte kan hanteras som ett fastpris uppdrag. Fast pris på bygghandling mottas positivt och anses driva på produktiviteten och effektiviteten, däremot krävs det ett bra FFU som är kalkylerbart. Att sätta ett fast pris på en BH i tidigt skede, innan planläggning, är inte en möjlig väg att gå.

Riktkostnad med incitament ger en stor risk för att konsulterna försöker hålla en så hög riktkostnad som möjligt för att kunna få högre incitament. Inget som förordas från konsultbranschen.

Prissättningsmodellen ska innehålla olika resurskategorier, det är viktigt att hålla en bra differentiering mellan resurserna.

Önskvärt är att få betalt för juniora resurser samt vissa kategorier som det råder brist på tex BAS-P och signalsäkerhetsgranskare.

Väldigt viktigt att de fiktiva timmarna stämmer överens med verkligheten.

Uppföljningen för rörligt arvode är komplext i stora projekt och det krävs att beställaren har stenhård kostnadskontroll. Jobba utifrån ATR planer samt full tillgång till dagböckerna. Sätt tydliga mål och delmål.

Innovationen och utveckling kanske kostar några timmar mer men sänker anläggningskostnaden avsevärt.

**Punkt 4 från dagordningen: Kvalificeringskrav**

Marknaden är överens om att man måste sluta ställa så specifika krav på uppdragsledaren. Uppdragsledarens kompetens ligger i att få människor att trivas och jobba framåt tillsammans, kraven skall ligga på de tekniksansvariga.

TRV ska inte ställa krav på hur organisationen ska se ut utan det måste lämnas förtroende till leverantören att de kan sätta ihop en organisation som klarar av uppdraget. I slutändan vill konsulten göra ett bra jobb och fungerar det inte finns det viten att hantera det.

I planskedet är planprocessen mer intressant än storlek. En stor plan är inte svårare än en liten plan.

Inte viktigt med antal år utan att man beskriver vad varje nyckelkompetens ska medföra. Innehåll och storlek är bra, inte personberoende.

**Punkt 5 från dagordningen: Mervärden och uppföljning**

Marknaden är överens om att vi skall använda oss av mervärden vi måste dock våga differentiera leverantörerna, dvs använda hela mervärdesskalan. Mervärden måste bli tydligare och specifika samt utgöra en större del av utvärderingen, minst 50%.

Hellre få och krispiga mervärden än mervärden för kommunikation, samarbete och ekonomi. Man kan spetsa lite så man kan se olika konsulters kvalité och spetskompetenser. Luddiga frågor ger luddiga svar och därmed svårt att följa upp. Man måste våga ställa mervärden som inte är samma, våga utmana. Mervärdena borde fokusera mer på slutprodukten, det som ska levereras.

Hög andel mervärden minimerar timprisdumpning som gör att man kan få betalt för sina högkvalificerade konsulter

**Punkt 5 från dagordningen: Samverkan**

Samtliga leverantörer trycker på vikten att ha en bra samverkan och oavsett storlek så förordas samverkan hög. Vissa mindre komplexa sträckor skulle kunna hanteras via samverkan bas. Desto mer samverkan desto bättre resultat.

Dokumentegenskaper, Skapat av.*Andersson Emma, ILnb* Ärendenummer *[Ärendenummer]*, Dokumentdatum *2022-12-05*, Dokumenttyp MINNESANTECKNINGAR.

Ovanstående textfält är endast avsett att läsas digitalt och får ej tas bort. Det innehåller uppgifter från sidhuvudet och gör att dokumentets egenskaper blir tillgängliga enligt Lag (2018:1937) om tillgänglighet till digital offentlig service.