

Sammanfattning av tidiga entreprenörsdialoger

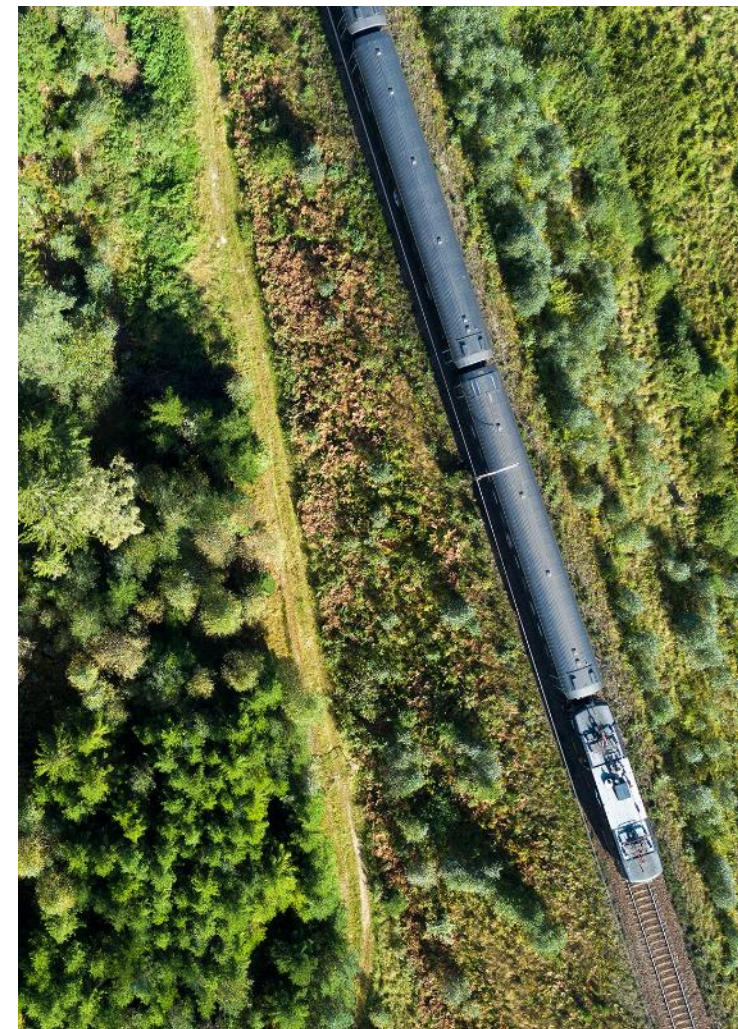
Göteborg-Borås hösten 2020

Göteborg-Borås bjöd in leverantörer till tidiga dialoger genom en inbjudan som publicerades på projektets webbplats: <https://www.trafikverket.se/nara-dig/Vastra-gotaland/vi-bygger-och-forbattrar/GoteborgBoras/Upphandling/>

Dialogerna hölls under hösten 2020 via Skype på grund av den pågående Coronavirus-pandemin. Dialogerna hölls med både konsulter och entreprenörer eftersom projektet finner det viktigt att få perspektiv på kommande uppdragsavtal och entreprenadkontrakt.

Alla tillgängliga tider för dialogerna fylldes. Tiden för varje dialog var 1,5 timme per dialog vilket innebar att både representanter från projektet och leverantörerna var tvungna att komma förberedda till dialogen och respektera dialogreglerna.

Programmet tog fram en presentation med information om dialogregler, varför järnvägssträckan Göteborg-Borås byggs, viktiga förutsättningar, tidsplan etc. Alla deltagande leverantörer fick presentationen innan deras dialoger ägde rum.



Fokus för dialogerna var följande diskussionsämnen som nämndes i inbjudan:

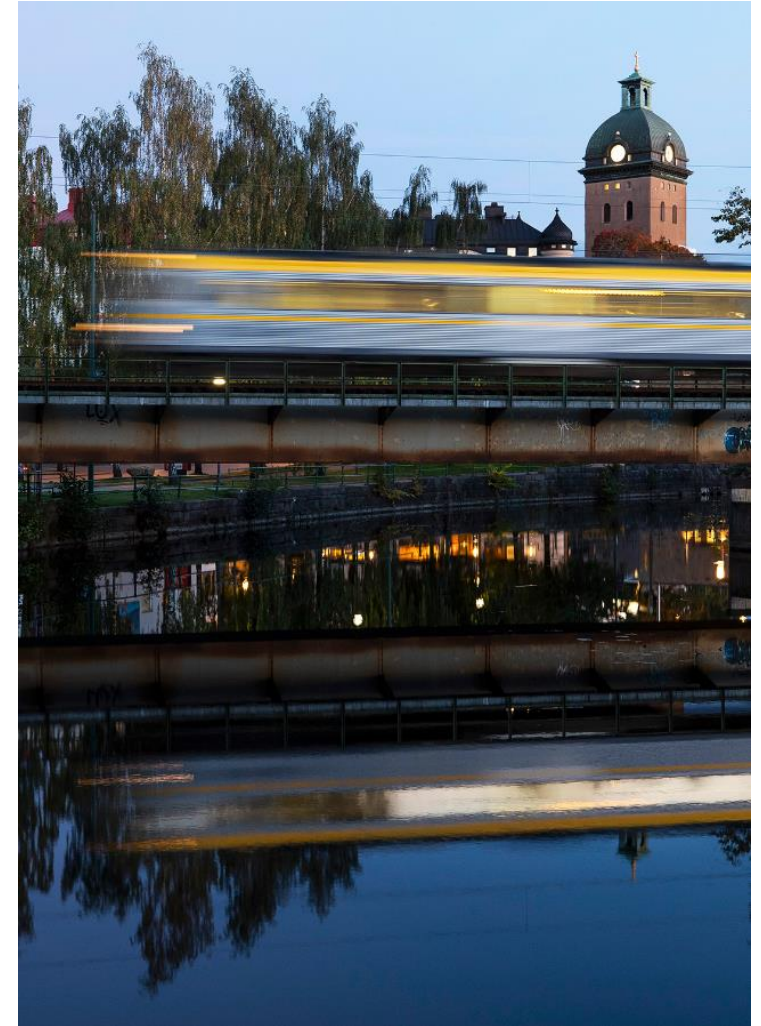
Belopp, storlek och form på järnvägsplaner och entreprenadkontrakt

Paketering, vad som ingår i uppdrags- respektive entreprenadkontrakt (bana, el, signal, tele (BEST), konstbyggnader, installationer, markarbeten, förfrågningsunderlag för totalentreprenad, miljöbedömningar

Affärsmöjligheter (anbudsutvärdering, ersättningsform, samverkan, innovation med mera)

Ytterligare tillägsfrågor till dessa diskussionsämnen finns i presentationsmaterialet som föredrogs vid dialogerna. Materialet har också kompletterats med den information som presenterades muntligen under dialogerna.

Göteborg-Borås har sammanställt, anonymiserat och publicerar här en sammanfattning av genomförda dialoger med konsulter och entreprenörer.



Sammanfattning entreprenörsdialoger

Paketering av kontrakt - entreprenadindelning

- Masshantering bör i möjligaste mån göras konkurrensneutral. Önskemålet är att beställaren ska ha löst det mesta innan såsom tillstånd och depåer mm.
- Majoriteten av dem utländska entreprenörerna ser gärna allt i ett kontrakt. Dem svenska entreprenörerna ser gärna en uppdelning där bana, el, signal och tele (BEST) är för sig och att BEST skulle kunna vara i eget kontrakt för hela sträckan.
- Dem utländska entreprenörerna ser gärna storlek på kontrakt mellan SEK 2-10 miljarder och ser gärna Tidig Entreprenörsmidverkan (TEM)- upplägg överlag. Dem svenska entreprenörerna uppger en storlek på ca SEK 300 miljoner till 1 miljard och önskar TEM-upplägg för dem större entreprenaderna.
- Riskbalansen är viktig.

Sammanfattning entreprenörsdialoger

Paketering av kontrakt - entreprenadindelning

- Masshantering bör i möjligaste mån göras konkurrensneutral. Önskemålet är att beställaren ska ha löst det mesta innan såsom tillstånd och depåer mm.
- Majoriteten av dem utländska entreprenörerna ser gärna allt i ett kontrakt. Dem svenska entreprenörerna ser gärna en uppdelning där bana, el, signal och tele (BEST) är för sig och att BEST skulle kunna vara i eget kontrakt för hela sträckan.
- Dem utländska entreprenörerna ser gärna storlek på kontrakt mellan SEK 2-10 miljarder och ser gärna Tidig Entreprenörsmedverkan (TEM)- upplägg överlag. Dem svenska entreprenörerna uppger en storlek på ca SEK 300 miljoner till 1 miljard och önskar TEM-upplägg för dem större entreprenaderna.
- Riskbalansen är viktig.

Ersättningsformer:

- Majoriteten förespråkar fast pris som grundform för sin ersättning. Modellen man vill tillämpa är antingen betalplan eller riktkostnad med incitament.

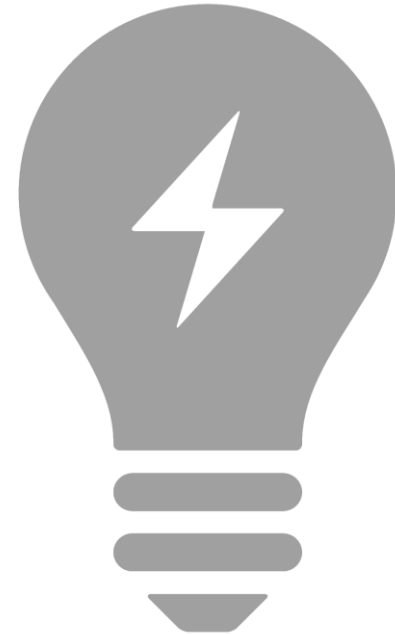
Sammanfattning entreprenörsdialoger

Upphandling och utvärdering samt anbudstid:

- Majoriteten förespråkar tvåstegsförfarande typ förhandlat förfarande. De flesta ser gärna en "riktig" prekvalificering utan att nyttja TransQ. Kan ta lite längre tid men många leverantörer ser att det kan bli mera effektivt för alla parter. Anbudsarbete tar mycket tid och kostar mycket pengar för entreprenörerna. Beställarens kvalificering och utvärdering kan avgränsas genom ett tvåstegsförfarande.
- Majoriteten förespråkar en anbudstid på 6-12 månader. De svenska entreprenörerna ser en något kortare anbudstid. För dem utländska så behövs lite mera tid att översätta och läsa in sig i förfrågningsunderlag.
- Minsta tid mellan tilldelning och kontraktstart (ställtid) verkar vara relativt kort enligt de flesta. 2-3 månader är lagom.
- Utvärderingsmodell och kriterier:
- Mindre vikt på pris och mera på kvalitetsparametrar. Kvalitén måste få utslag i utvärderingsmodellen.
- Mervärden kopplade till exempel samverkan, organisation, teknisk erfarenhet, innovation och hållbarhet.

Sammanfattning entreprenörsdialoger

- **Innovation:**
- Beställaren måste ge förutsättningar i kontrakten för att möjliggöra arbete mot innovation, hållbarhet, klimatneutralitet, produktivitet med mera. Exempel på innovationer kan vara att aktivt titta på materialval tex betong, maskinanvändande tex. elektrifierade maskiner
- Majoriteten trycker på nära samverkan mellan beställaren och entreprenören för att möjliggöra arbetet med att ta fram innovationer med mera.
- Ersättning måste finnas för att motivera detta arbete. Kan vara i form av bonus/incitament. Beställaren ska ha avsatt medel för detta.



Sammanfattning entreprenörsdialoger

Samverkansformer:

- Samverkan är oerhört viktigt och måste planeras och prioriteras. Gör inte sig själv.
- Bägge parter ska tillsammans hitta nivån på samverkan.
- Gemensamma mål
- Viktigt med "rätt" personer på båda sidor.
- Sitta tätt tillsammans.
- Viktigt att samverkan sker kontinuerligt genom hela uppdraget och att man tar tempen på organisationen och är proaktiva.

Tidplan för entreprenad

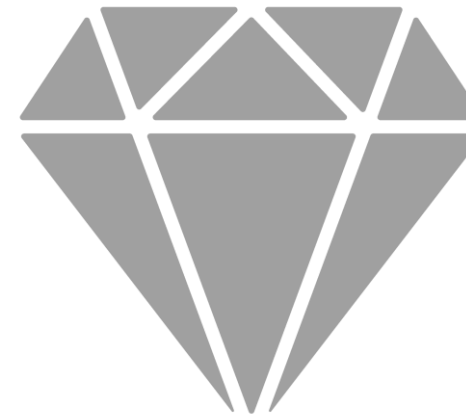
- 4 års byggtid anger dem utländska entreprenörerna. Men bedömer ca 1 år i projektering i en totalentreprenad (gäller både svenska och utländska)

Avslutande kommentarer från Göteborg-Borås

Göteborg-Borås är mycket nöjda med hur dialogerna genomfördes och tackar alla leverantörer, både svenska och internationella, för deras deltagande och för deras stora intresse för programmet samt deras öppenhet att dela med sig av sina åsikter, idéer och mer.

Det kommer att hållas fler dialoger med leverantörsmarknaden i framtiden, eftersom bra samarbete är oerhört viktigt för att järnvägslinjen Göteborg-Borås ska kunna byggas och tas i drift.

Göteborg-Borås ber alla leverantörer att regelbundet besöka programmets webbplats <https://www.trafikverket.se/nara-dig/Vastra-gotaland/vi-bygger-och-forbattrar/GoteborgBoras/Upphandling/> och hålla sig uppdaterad om kommande aktiviteter som tidiga dialoger till exempel.



Tack!