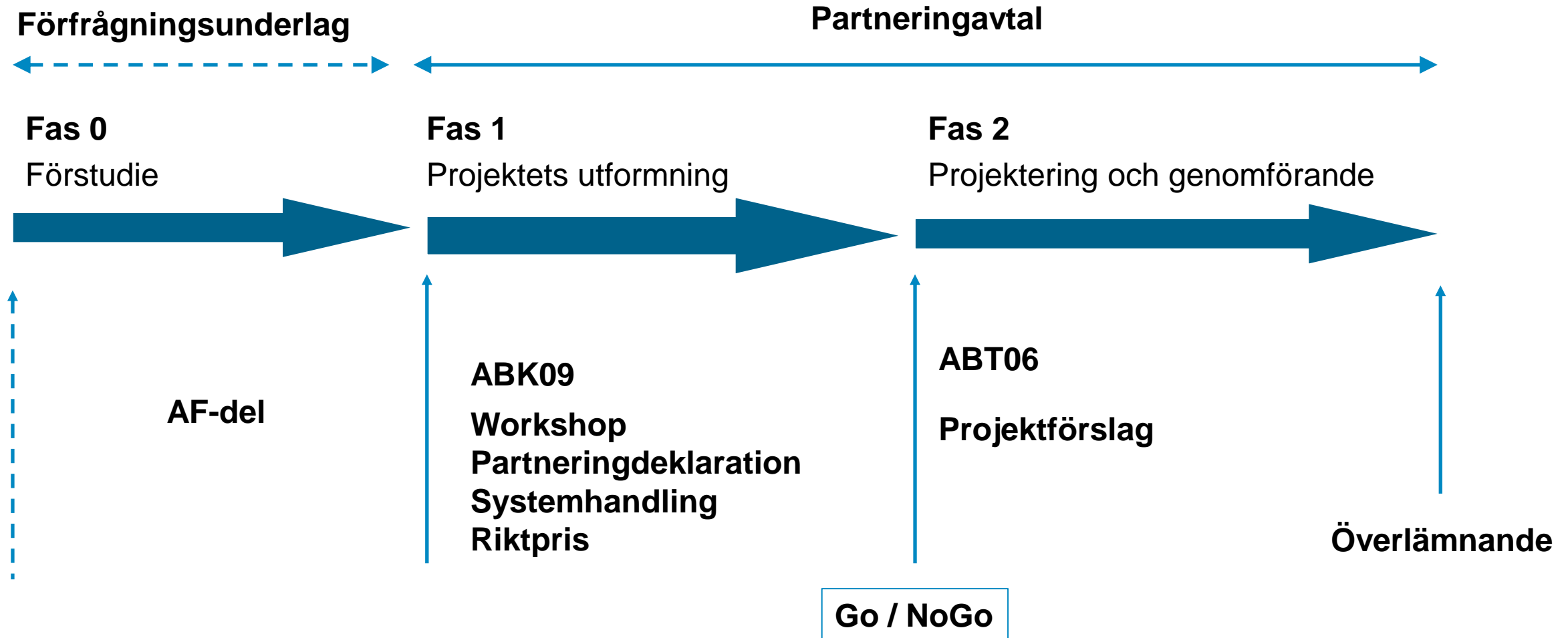


Partnering som samverkansform

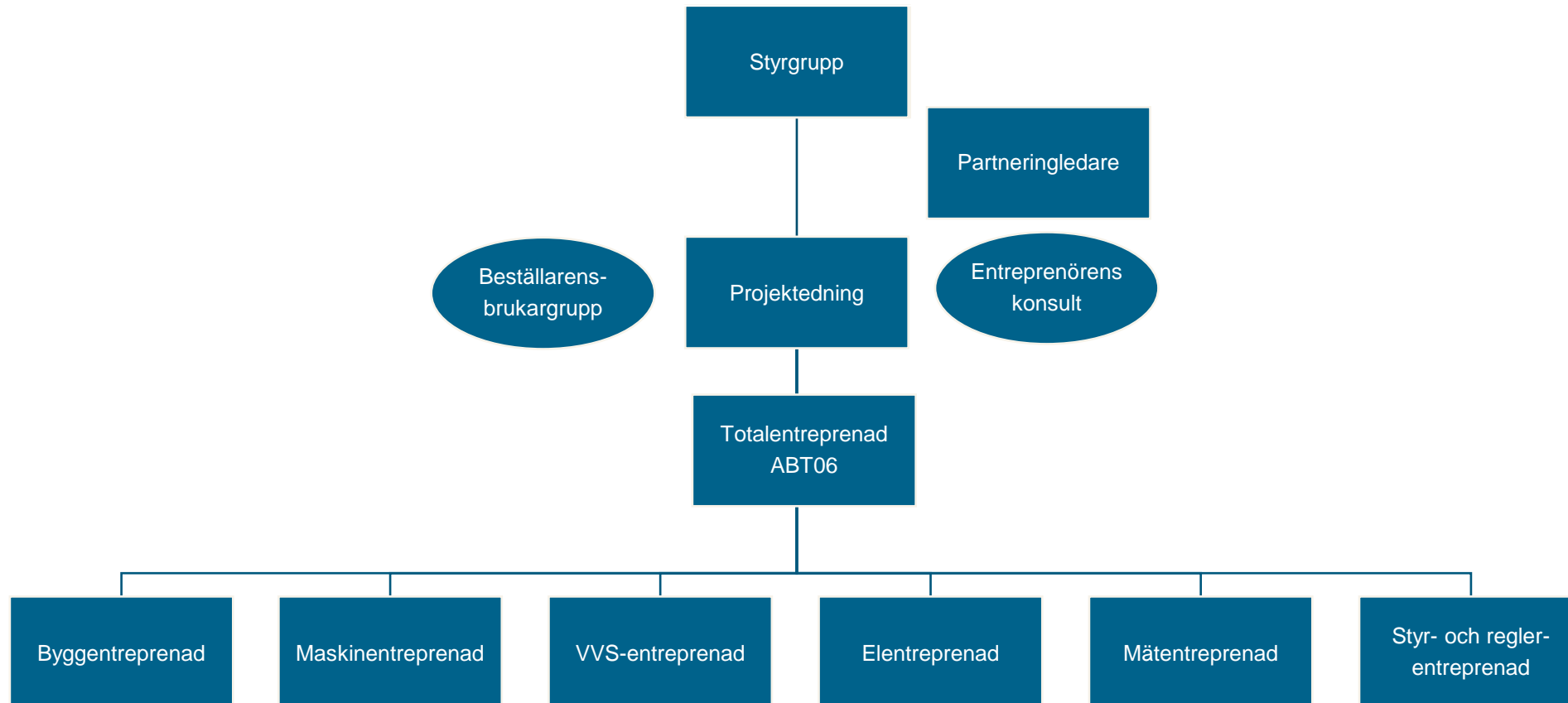
Vattenindustrin 2021

Affärsstruktur



AF=Administrativa förutsättningar

Partnering/Samverkansentreprenad



Affärsformer

Partnering

- Är ett arbetssätt, inte en ersättnings- eller entreprenadform
- Projektet kan genomföras som en ABT06, AB04 eller på annat avtal.
- Ersättningsformen är varierande, rörlig del + löpande räkning är vanligt.
Med eller utan incitament
- Samma konsult fram till färdig anläggning
- Intensivt samarbete mellan beställare, entreprenör och konsult
- Entreprenören tar process- och funktionsansvar

Upphandling av partnering

- *Kritiska faktorer för lyckat projekt*

- Organisationens kompetens
- Referensprojekt
- Ersättningsmodell
- Arbetssätt och verksamhetssystem
 - Svårt att utvärdera vid upphandling
 - Kuvert 1
 - Kuvert 2
 - Subjektiv utvärdering
 - Skriftlig utvärdering
 - Muntlig utvärdering

UTVÄRDERING

Kuvert 1

- 1. Teknisk förmåga, kapacitet och partneringorganisation. (1-4p), 40%
- 2. Förslag till samverkan/partneringmodell. (1-4p), 30%
- 3. Administration i projektet. (1-4p), 20%

UTVÄRDERING, forts.

1. Teknisk förmåga, kapacitet och partneringorganisation. (1-4p), 40%

- Mångårig erfarenhet av VA-anläggningsentreprenader och flera samverkansentreprenader av stor omfattning. 4P
- Mångårig erfarenhet av VA-anläggningsentreprenader och några samverkansentreprenader av medelstor omfattning. 3P
- Flerårig erfarenhet av VA-anläggningsentreprenader och några samverkansentreprenader med medelstor omfattning. 2P
- Liten erfarenhet av VA-anläggningsentreprenader och någon samverkansentreprenad med medelstor omfattning. 1P

UTVÄRDERING, forts.

2. Förslag till samverkan/partneringmodell. (1-4p), 30%

- Anbudsgivarens förslag till samverkan svarar utmärkt upp mot beställarens mål. 4P
- Anbudsgivarens förslag till samverkan svarar bra upp mot beställarens mål. 3P
- Anbudsgivarens förslag till samverkan svarar precis upp mot beställarens mål. 2P
- Anbudsgivarens förslag till samverkan svarar otillräckligt upp mot beställarens mål. 1P

UTVÄRDERING, forts.

3. Administration i projektet. (1-4p), 20%

- Anbudsgivarens administrativa förmåga svarar utmärkt upp mot beställarens mål. 4P
- Anbudsgivarens administrativa förmåga svarar bra upp mot beställarens mål. 3P
- Anbudsgivarens administrativa förmåga svarar precis upp mot beställarens mål. 2P
- Anbudsgivarens administrativa förmåga svarar otillräckligt upp mot beställarens mål. 1P

Utvärdering

Kuvert 2

Ekonomi (1-4 p), 10% viktning

1	Centraladministrationens kostnader och vinstkrav (TB)....% x F Mkr	=	...
2	Kostnadsökning på 0.1 x F Mkr medför%	=	...
3	Fas 1 Uppskattad budgetkalkyl	=	...
Summa (1-3)	Entreprenörsarvode	=	..

- TB = Täckningsbidrag
- F = Fiktiv budgeterad summa

Nackdelar med Partnering/Samverkanentreprenad

- En risk med partnering är att det inte finns någon erkänd definition av partnering, vilket gör att vem som helst kan ta fram ett eget koncept och kalla det för partnering.
- Beställaren inte är medveten, när upphandling görs, om vad som krävs för tid och resurser av samtliga deltagare, i ett partneringprojekt.
- Den gemensamma organisationen inte blir gemensam fullt ut, det vill säga att olika gruppmedlemmar eller delar av organisationen har andra mål och agendor än de som bestämts för projektet.
- Det finns även risk att organisationen invaggas i en falsk trygghet att problem som kan dyka upp längs vägen löser sig av sig själv då man arbetar i samverkan.

Fördelar med Partnering/Samverkanentreprenad

- Effektivare riskhantering
- Projektet färdigt i rätt tid
- Bättre kvalitet
- Positivt och konstruktivt samarbete
- Ömsesidigt lärande - Teknikutveckling
- Ett tryggare projekt
- Kräver engagemang och delaktighet (jämfört distanserad upphandling)
- En roligare resa

Läs mer på

vattenindustrin.se