



DELTAGERE FRA FORSVARSMINISTERIETS EJENDOMSSTYRELSE

- Randi Sørensen, udbudsjurist
- Flemming Toft, chef for Kompetencecenter Skyde- og Øvelsesterræner Danmark
- Henrik Olsen, arealforvalter, ph.d.
- Catrina Kristensen, faglig leder i Natursektionen
- Peter Jensen, skovfoged
- Anna Sünksen, skovfoged
- Senioradvokat, David Klæsøe-Lund, Kammeradvokaten

Dato: 22. august 2017
Sagsnr.: 2017/005246
Dok.nr.: 276736
Tillæg: Ingen
Bilag: Ingen
Sagsbeh.: FES-UDB04

VIRKSOMHEDER, DER DELTOG I MARKEDSDIALOGEN

- Schak Gaarde ApS
- Skoventreprenør Per Kjær og Gribskov Stuboggren
- HedeDanmark

Forsvarsministeriets
Ejendomsstyrelse
Arsenalvej 55
9800 Hjørring

VIRKSOMHEDER, DER HAR FREMSENDT SKRIFTLIGE KOMMENTARER EFTER DIALOGMØDERNE

- FMT A/S
- Skoventreprenør Per Kjær og Gribskov Stuboggren
- HedeDanmark

Tlf.: 728 13000
Fax: 728 13005
E-mail: fes@mil.dk
www.forsvaret.dk/fes

EAN: 5798000201286
CVR: 16 28 71 80

Sagsbehandleren direkte:
Tlf.: 728 13178
E-mail: fes-udb04@mil.dk

VIRKSOMHEDERNES BESVARELSE AF TEMAER PÅ DIALOGMØDERNE

1. Beskrivelsen af enhedspriser

1.1 Hvilke oplysninger bør fremgå af det samlede udbudsmateriale for at sikre, at der kan beregnes enhedspriser og for at mindske eventuelle risikotillæg?

Der var enighed blandt virksomhederne om, at det er meget vigtigt at have en tydelig beskrivelse af hver enkelt opgave, da der er stor variation i f.eks. terræn, fremkommelighed, afstand og mængder. Det er svært at beskrive det pågældende område fyldestgørende i et dokument, og dette kan forstås forskelligt af forskellige virksomheder.

Derfor blev det foreslået af virksomhederne, at oplysningerne i udbudsmaterialet kunne suppleres af fotos og besigtigelser af repræsentative områder, for at virksomhederne kan vurdere den mest passende enhedspris på det bedste grundlag. Hvis virksomhederne ikke får mulighed for at sætte sig godt nok ind i detaljerne

om den udbudte opgave, vil det være vanskeligt at tilbyde konkurrencedygtige enhedspriser.

Det blev også påpeget, at det er vigtigt tydeligt at tilkendegive, hvordan Forsvarsministeriets Ejendomsstyrelse (herefter 'Ejendomsstyrelsen') vil honorere udførelse af arbejde på et areal med våd bund, f.eks. moser.

Det blev endvidere tilkendegivet, at det sikkert kan være en god ide at inkludere nogle eksempler på, hvornår enhedspriser benyttes. Dette vil kunne gøre det lettere for tilbudsgiverne at forholde sig til udbudsmaterialet.

1.2 Kan markedet identificere cost drivers i driftskataloget? I så fald, hvad kan Ejendomsstyrelsen iværksætte af tiltag for at begrænse sådanne udfordringer og risici?

Det blev konkret påpeget, at det for slåning nok kunne være hensigtsmæssigt, at kravet til vegetationshøjden blev ændret til maksimalt 15-20 cm i stedet for de anførte 10 cm (jf. driftskataloget side 26), da slåmaskinen ellers vil køre i jorden meget af tiden.

Det blev også nævnt, at det kan være en udfordring at opfylde kravet om, at opsamling af afslået materiale skal ske, så minimum 90 % af det afslåede materiale fjernes. Det vil muligvis kræve specialmaskiner at kunne opsamle minimum 90 % af det afslåede materiale, da de almindelige maskiner ikke er bygget til opsamling på ujævnt terræn.

Der var desuden en fælles forståelse for, at det er vigtigt, at det er gjort klart, hvornår aflysning af opgaver vil koste noget og hvilke frister, der gælder for dette.

1.3 Kan markedet identificere cost drivers i beskrivelsen af enhedspriser? I så fald, hvad kan Ejendomsstyrelsen iværksætte af tiltag for at begrænse sådanne udfordringer og risici?

Virksomhederne er enige om, at det kan være fordyrende, hvis der ikke er en fyldestgørende og præcis beskrivelse af området for enhedspriserne. Det kan også udgøre et problem, hvis beskrivelsen af, hvornår en enhedspris skal anvendes, indeholder et for vidt spænd.

I forhold til tilbudslisten blev det eksempelvis anført, at forudsætningen om maksimalt 800 m til aflæggeplads (under pkt. 2.1.1, Træpleje – skove; hel rydning) nok er for stort et spænd. Det blev foreslået, at Ejendomsstyrelsen kunne overveje at opdele enhedsprisen yderligere, f.eks. i 0-200 m, 200-300 m, 300-500 m hhv. 500-1000 fra aflæggeplads. I forhold til samme punkt kan man også overveje, om spændet 0-20 ha er for bredt, og om det også bør underopdeles.

2. Aftalens geografiske anvendelsesområde

2.1 Hvilke fordele og ulemper ser markedet ved at dele aftalen op i to delaftaler, geografisk?

Det blev påpeget, at det forekommer positivt at dele aftalen op i to delaftaler, da der derved er større input til f.eks. nye innovative løsninger, og da det vil skabe mere konkurrence end hvis der var tale om et samlet udbud for hele landet.

Det blev også anført, at det kan være begrænsende for konkurrencen at udbyde Vestdanmark samlet, da formentlig kun få virksomheder vil kunne byde på så stor en opgave. Der fremkom derfor et forslag om at dele aftalen yderligere op i Vestdanmark nord og syd, hvilket kan åbne op for flere tilbud fra flere kvalificerede virksomheder.

Omvendt blev det også påpeget, at der kan være fordele ved at udbyde et samlet udbud, blandt andet at Ejendomsstyrelsen så kun har en kontraktpart at forholde sig til, og at den vindende tilbudsgiver kan investere mere i kontrakten og hurtigere få udbredt nye løsninger til hele landet.

3. Salg af biomasse, herunder flis

3.1 Hvilke fordele og ulemper ser markedet ved at leverandøren skal sælge biomasse for Ejendomsstyrelsen?

Der var en fælles forståelse af, at det er en fordel, at biomassesalg er inkluderet i aftalen, forudsat at der skabes det fornødne incitament for leverandøren til at foretage et gunstigt salg af biomassen.

Generelt blev det påpeget, at Ejendomsstyrelsen ikke behøver at være bekymret for, at leverandøren i givet fald vil eksempelvis fælde andre træer end de træer, som Ejendomsstyrelsen har udpeget. Leverandøren vil udføre opgaverne i overensstemmelse med Ejendomsstyrelsens anvisninger. Opgaveløsningen er det vigtigste (og leverandørens opgave med biomassesalget vil ikke ændre herpå). Det blev i den sammenhæng nævnt, at det godt kan være en del af aftalen, at der pålægges leverandøren en bod, hvis der bliver taget for meget eller forkert materiale ud. Desuden blev det påpeget, at dette kan forhindres ved, at der stilles krav til planlægning og udførelse af opgaven.

3.2 Hvorledes foreslår markedet, at leverandøren afregnes for salget af biomasse?

Der var en fælles forståelse for, at en egnet model kan være, at Ejendomsstyrelsen honorerer leverandøren med en procentsats af den opnåede salgspris. Og det blev påpeget, at det selvfølgelig er sådan, at jo højere procentsats til leverandøren for salget, jo større incitament for leverandøren og dermed højst sandsynligt også en højere salgspris og provenu til Ejendomsstyrelsen. Det blev nævnt,

at procentsatsen nok skal være på minimum ca. 10 % for at gøre det attraktivt for leverandøren at bruge kræfter på at opnå et så godt salg som muligt.

4. Udfordringer og risici

4.1 Hvilke udfordringer og risici indebærer aftalen, og hvad kan Ejendomsstyrelsen iværksætte af tiltag for at begrænse sådanne udfordringer og risici?

Det blev påpeget, at enhedspriser blandt andet indebærer udfordringer i forhold til præcist at beskrive Ejendomsstyrelsens forskelligartede terræner. Dette kan formentlig i nogen grad afhjælpes ved besigtigelser. Ligeledes vil det være behjælpeligt at beskrive hidtidig anvendelse, jordtype og hvorvidt der har været løbende vedligeholdelse. Det er vigtigt, at de bydende virksomheder ved meget detaljeret, hvad de byder på.

Det blev anført, at et for højt krav til tilbudsgiverens årlige omsætning kan gøre det svært for små leverandører. Hvis de i så fald skal indgå i et konsortium, vil prisen stige.

Det blev også påpeget, at det muligvis kunne være en løsning at bruge enhedspriser pr. område, selvom der dog også kan være stor variation inden for et terræn.

Det blev også nævnt, at Ejendomsstyrelsen i forbindelse med leverandørens aflevering af en opgave kunne overveje at stille krav om fotodokumentation, så Ejendomsstyrelsen for hver udført opgave med det samme fik dokumentation for opgavens udførelse stillet til rådighed.

SKRIFTLIGE KOMMENTARER MODTAGET EFTER DIALOGMØDERNE

1. Beskrivelsen af enhedspriser

1.1 Hvilke oplysninger bør fremgå af det samlede udbudsmateriale for at sikre, at der kan beregnes enhedspriser og for at mindske eventuelle risikotillæg?

Det blev anført, at opgavemængderne på de forskellige områder bør oplyses på opgaveniveau. Der blev desuden gjort opmærksom på, at der bør fastsættes yderligere kvalitative krav i driftskataloget for så vidt angår vegetationspleje og bekæmpelse af invasive arter.

Det blev også påpeget, at det bør være klart angivet, om udgifter til mødedeltagelse og lignende skal indregnes i enheds- og timepriser, og det blev anbefalet, at afregne dette efter medgået tid.

For så vidt angår timeprisafregningen blev det foreslået at fastsætte kvalitative krav til de maskiner, der skal beregnes timepriser for. Det blev desuden foreslået at fastlægge yderligere outputkrav i driftskataloget.

Det blev påpeget, at enhedspriser ikke kan stå alene, idet der vil være opgaver, der falder uden for beskrivelsen af en given enhedspris.

1.2 Kan markedet identificere cost drivers i driftskataloget? I så fald, hvad kan Ejendomsstyrelsen iværksætte af tiltag for at begrænse sådanne udfordringer og risici?

1.3 Kan markedet identificere cost drivers i beskrivelsen af enhedspriser? I så fald, hvad kan Ejendomsstyrelsen iværksætte af tiltag for at begrænse sådanne udfordringer og risici?

Det er blevet anført, at det kan være fordyrende, hvis der ikke tages højde for flytteomkostninger, udkørselsafstande med mere i udbudsmaterialet.

For at imødekomme disse udfordringer blev det foreslået at anvende udvalgte arealer/bevoksninger som reference på hovedydelse.

2. Aftalens geografiske anvendelsesområde

2.1 Hvilke fordele og ulemper ser markedet ved at dele aftalen op i to delaftaler, geografisk?

Det blev påpeget, at en geografisk opdeling af aftalen kan være begrænsende for konkurrencen, da formentlig kun få virksomheder vil kunne byde på aftalen, idet få virksomheder vil have specialviden inden for samtlige ydelsesområder og idet få virksomheder vil have den nødvendige kapacitet til at håndtere en aftale af især kontrakten vedrørende Vestdanmark.

Der fremkom derfor et forslag om at dele aftalen op i ydelsesområder i stedet for en geografisk opdeling, for at åbne op for flere tilbud fra flere kvalificerede virksomheder.

Der fremkom desuden forslag om at dele kontrakten for Vestdanmark op i yderligere to områder.

Det blev påpeget, at der kan være fordele ved at samle aftalen i én samlet aftale dækkende hele Danmark. Fordelene herved kan være at skabe ensartethed i hele landet, at der er en øget volumen på salg af biomasse, at optimeringstiltag er nemmere at sprede til hele landet, og at det vil være mere favorabelt for leverandøren at udvikle specialløsninger til den konkrete aftale. Hvis aftalen deles op, vil der imidlertid være flere input til optimering.

3. Salg af biomasse, herunder flis

3.1 Hvilke fordele og ulemper ser markedet ved at leverandøren skal sælge biomasse for Ejendomsstyrelsen?

Det blev anført, at det er en fordel at inddrage salg af biomasse i aftalen, idet der er synergieffekter mellem udførelsen af opgaven og afsætning af biomassen. Leverandøren vil med denne model have et større incitament til at sikre at biomassen har en kvalitet, der kan indbringe en god salgspris.

Der blev opfordret til at stille krav om erfaring med at afsætte biomasse inden for en bred vifte af produktkategorier.

3.2 Hvorledes foreslår markedet, at leverandøren afregnes for salget af biomasse?

Det blev foreslået, at der indarbejdes en incitamentsmodel, hvori afregningen for salget af biomassen er afhængig af salgsprisen, således biomassen afsættes til den bedst mulige pris.

Det blev også foreslået at der afregnes med et fast salgshonorar.

4. Udfordringer og risici

4.1 Hvilke udfordringer og risici indebærer aftalen, og hvad kan Ejendomsstyrelsen iværksætte af tiltag for at begrænse sådanne udfordringer og risici?

Det blev påpeget, at det er vigtigt at sikre, at der indgås aftale med en leverandør, der har både bredde, dybde og faglighed i løsningerne, og at Ejendomsstyrelsen derfor bør anvende tildelingskriteriet ”bedste forhold mellem pris og kvalitet”.