**Paradigme
for indkøb af drifts- og vedligeholdelsessystem / Facility Management system**

# Indledning – vejledning for brug af paradigme

Formålet med nærværende Paradigme for indkøb af drifts- og vedligeholdelsessystem (IT-system), er at give ensartede retningslinjer, ligesom forslag til indhold i de enkelte afsnit kan fungere som en tjekliste i forbindelse med udformningen af det konkrete indkøb.

Der henvises i paradigmet til særskilt udformning af vejledning *”Kravspecifikation****”***, som indeholder en mere generel gennemgang af de forhold, som indkøbet bør forholde sig til. Paradigmet bør derfor læses sammen med den tilhørende vejledning. Der er ligeledes vedlagt et eksempel på en udbuds-tidsplan for indkøb af systemet.

Spørgsmål til paradigmet kan rettes til:

|  |  |
| --- | --- |
| Projektleder | Bygningschef Carsten Kronborg, Region MidtjyllandCarsten.Kronborg@stab.rm.dk, mobil 2343 6556 |
| Projektdeltagere | Chefkonsulent Poul Heller Bunde, Region Hovedstadenpoul.heller.bunde@regionh.dk, telefon 3866 5951Byggekonsulent Ole Høgstedt, Region Sjællandohs@regionsjaelland.dk, telefon 51 80 03 51 Byggechef Kurt Reitz, Region Sjællandkre@regionsjaelland.dk, telefon 5787 5309Jane Kjær Johansen, Region SyddanmarkJane.Kjaer.Johansen@rsyd.dk, mobil 2920 1607Teknisk koordinator Kaj Hyldgaard, Region Nordjyllandkho@rn.dk, mobil 3046 0570Projektleder Anders Eklund, Region Midtjyllandanders.eklund@stab.rm.dk, mobil 2134 5468Projektleder Birgitte Nissen, Region Midtjyllandbirgns@stab.rm.dk, mobil 2938 8949 |

# Afsnit i indkøbsstrategien

1. **Sammenfatning vedrørende udbuds- og kontraktform**

Indstilling til styregruppen - opsummering:

Indkøb af IT-system ved offentligt EU-udbud, med prækvalifikation, da vareindkøbet forventes at være over EU’s tærskelværdi på 1.541.715 kr.
Der prækvalificeres 5 – 7 firmaer.

Der ydes som udgangspunkt ikke tilbudsvederlag i forbindelse med udbuddet.

**2. Baggrund og overvejelser om udbud**

Regionalt bevilget projekt for indkøb af drifts- og vedligeholdelsessystem (Facility Management) for en bedre og mere optimal bygningsdrift.
Der skal foretages en analyse af den afdeling i Regionen, som indkøber systemet, om hvorvidt de rette kompetencer og ressourcer ved personalet er til stede, samt de driftsmæssige konsekvenser der af. Det skal ligeledes gøres klart for alle de involverede parter i Regionen, at der indkøbes et basissystem, og ikke et færdigt system, der umiddelbart kan tilrettes efter Regionens behov.

**3. Opgavens karakteristika**

Region XXX ønsker at indkøbe et fælles drifts- og vedligeholdssystem inkl. udvikling og support til professionalisering af hele bygningsområdet, idet der er behov for at få digitaliseret driftsdata fra de eksisterende bygningsenheder i Region XXX regi. Ydermere vil man i de kommende år modtage en ny stor bygningsmasse, hvorfor antallet af vigtige data, herunder objektorienteret data i form af bygningsinformationsmodeller (BIM-modeller) vil stige. Herudover vil der på sigt blive behov for at inddrage andre Facility Management områder som f.eks. arealadministration, vagt og sikring, rengøring. Derfor skal det være muligt at opgradere og udvide drifts- og vedligeholdssystemet.

På denne baggrund vil Region XXX gennemføre et udbud vedrørende indkøb af et drifts- og vedligeholdelsessystem.

Projektets økonomi er ?.

**4. Markedsvilkår**

Der skal udføres en markedsanalyse af mulige leverandører og deres organisering, da markedet er i hastig vækst og nye firmaer kommer til. Derudover er der en del af de eksisterende firmaer, der dropper deres produkter i Danmark eller sælger IT-systemet fra.

**5. Rådgivningsform (valg af rådgivning)**

Der indgås aftale med udbudsrådgiver efter direkte valg, da rådgivningsydelsen forventes at være under tilbudslovens tærskelværdi på 500.000 kr.

Aftalte ydelser:
Gennemførelse af den samlede udbudsproces, herunder udarbejdelse af kravspecifikation, udbudsbetingelser, evaluering og indstilling til endelig valg af system.
Rådgiveren skal stå til rådighed for sparring og dialog med klientens medarbejdere, og står endvidere for facilitering af møde og dialog med Regionens driftschefer.

**6. Entrepriseformer og entrepriseopdeling**

Offentligt EU-udbud, med prækvalifikation. (vareindkøb)
Der prækvalificeres 5 – 7 firmaer.

**7. Udbudsmodel (offentligt udbud, med prækvalifikation)**

Ved et udbud af denne opgavetype er Region XXX underlagt bestemmelserne i udbuds-direktivet, Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv nr. 2004/18/EF af 31. marts 2004 om samordning af fremgangsmåderne ved indgåelse af offentlige vareindkøbskontrakter, offentlige tjenesteydelseskontrakter og offentlige bygge- og anlægskontrakter.

I overensstemmelse hermed skal udbuddet gennemføres som et begrænset udbud med en procedure delt i to faser med prækvalifikation og efterfølgende tilbudsafgivning.

I udbudsbekendtgørelsens pkt. XXX vedrørende ”begrænsning af det antal økonomiske aktører, som vil blive opfordret til at afgive tilbud eller deltage” var det planlagte antal økonomiske aktører anført til 5-7.

**8. Delkontrakter uden udbud**

Ikke aktuelt.

**9. Optioner / ønsker**

Indgår i *”Paradigme for kravspecifikation”*.

**10. Tidsplan for udbud**

Tidsplan?.

**11. Principper for prækvalifikation (udvælgelseskriterier)**

Tilbudsgiverne vil blive udpeget blandt de ansøgere, der utvivlsomt har tilstrækkelig økonomisk og finansiel samt teknisk kapacitet til at kunne levere den udbudte ydelse.

Deres organisation skal beskrives, og om hvorvidt de vil indgå i konsortier mv.

Udvælgelsen af tilbudsgiverne vil ske på baggrund af en vurdering af ansøgernes økonomiske og finansielle kapacitet vurderet på baggrund af de i punkt XXX anførte oplysninger samt ansøgerens tekniske kapacitet vurderet på baggrund af de i punkt XXX anførte oplysninger. Hovedvægten vil blive lagt på sidstnævnte.

**12. Principper for vurdering af tilbud (tildelingskriterier)**

Vurderingen af de modtagne tilbud er i overensstemmelse med Udbudsbetingelserne

pkt. XXX, er sket i henhold til tildelingskriteriet ”det økonomisk mest fordelagtige tilbud” vurderet efter følgende underkriterier:

* Pris 40 %
* Funktionalitet 30 %
* Brugervenlighed 20 %
* Drift og support 10 %

Præsentationsformerne kan være: Video eller personligt fremmøde, hvor systemet funktionalitet og brugervenlighed vises. Det er vigtigt, at systemet vises ”online” på en stabil forbindelse, sådan at det kan vise systemet i drift. Vi anbefaler personligt fremmøde.

**13. Betalingsmodel og exit strategi**

Der kan vælges afregningsmodel efter det beregnede antal bygningskvadratmeter, der er for Regionen (efter implementeringen) eller efter antal formodede bruger, der vil være af systemet. Det er arbejdsgruppens klare anbefaling, at anvende en betalingsmodel efter pr. m². Der skal ligeledes stilles krav til prissætning af systemgrundpakke, prissætning af tillæg og prissætning af udvikling af systemet. I kontraktgrundlaget skal der redegøres for en exit strategi, sådan at Regionen kan udtræde af aftalen, hvis det viser sig, at systemet ikke kan levere de aftalte ydelser.