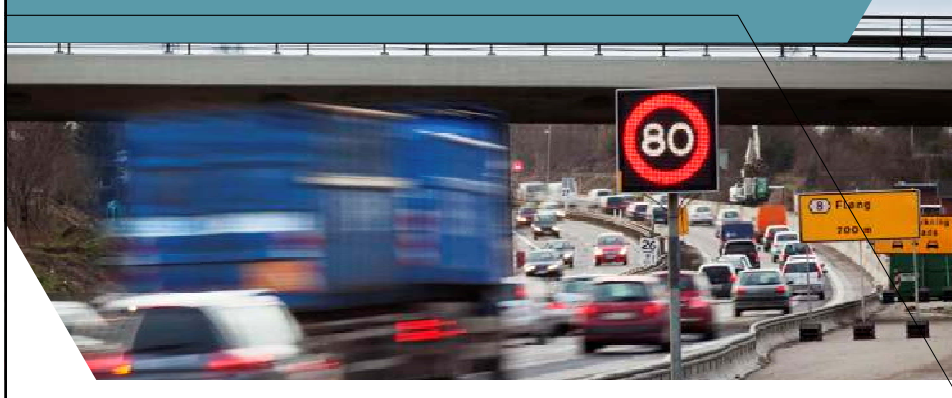


Vejdirektoratets matrixudbud

Dialog under processen med entreprenørerne

Vejforum 2012 – Session B2



DIALOG



DEN DANSKE ORDBOG
MODERNE DANSK SPROG

1.a udveksling af synspunkter, især mellem stridende parter for at nå frem til gensidig enighed – fx i modsætning til en væbnet konflikt **SPROGBRUG** kendt fra 1953

SE OGSÅ diskussion | meningsudveksling

DIALOG

Nyt eller børnelærdom

VD bygger videre på erfaringen fra partnerskabskontrakterne



God dialog starter tidligt

EU's udbudsdirektiver

- Ingen dialog før en forhåndsmeddelelse
- Flere forhåndsmeddelelser, for hele tiden at sikre at "markedet" er klar over vores dialogtiltag.

Workshopper

- Med alle interesserede i Vejle og København
- I Stockholm og Oslo for at skabe interesse og konkurrence

Leverandørportal

- Foreløbigt udbudsmateriale
- Hensigter med "alt initiativ til entreprenøren"
- Spørgsmål/svar -- næsten som et chat-room



Hvad har tidlig dialog betydet for udbud

Udenlandske tilbudsgivere kan ikke klare sig med få måneders mobilisering

Optimering af kontraktlængden

Tilpasning af realistiske krav til udvælgelse af tilbudsgivere

Gennemdrøftelse og forståelse af tildelingsmodellen

Forberede markedet på "alt initiativ til entreprenøren"

Forberede markedet på at dialogbaseret samarbejde er et must og ikke et tilbud

Drøfte virksomhedsoverdragelse.



Opretholdelse af dialog i tilbudsfasen

Et livligt spørgemøde

- Mødet blev afrapporteret som spørgsmål/svar på leverandørportalen

Livlig dialog på leverandørportalen

- Vi har svaret på i alt 217 spørgsmål under vejs

Meddelelser til de bydende med rettelser

- Vi har udsendt 8 rettelsesblade

Vejledende notater

- Vi har udsendt 8 vejledende dokumenter, for at forklare komplicerede forhold ved tilbudsgivningen.
- Vi har givet lejlighed til at få prøveabonnementer på Vejman.dk



Dialogpause

Efter modtagelse af tilbud er der ingen dialog, før end kontrakten er underskrevet.

Det sikrer, at tildelingskravet laveste pris ikke påvirkes af andet end laveste pris.

Det har været usædvanligt, men fungeret godt.



Dialog og samarbejde i udbudsmaterialet

Er så let at beslutte

Kræver vilje, træning og gode rammer for at lykkes

Rammerne skal komme fra udbudsmaterialet (SAB-SOS)

- 4.1 Dialog- og tillidsbaseret samarbejde
- 4.2 Løbende sikring af det gode samarbejde – driftsmøder
- 4.3 Styregruppe
- 4.4 Forbedringer og procesoptimeringer
- 4.5 Løsning af uenigheder
- 4.6 Erstatningssager uden for kontraktforhold



Hvordan er det gået

- Alle entrepriser er påbegyndt med en opstartworkshop.
- Dagsorden
 - VD og Entrp. gennemgår organisationer i fællesskab
 - Arbejdsplaner drøftes
 - Samarbejde - bestilling/iværksættelse af arbejde – m.m.
 - Samarbejdsværktøjer
 - Fælles mål og succeskriterier
 - Fremme af det gode samarbejde
 - Tillidsmåling
 - Procesoptimering
 - Samarbejdsaftale



Tillidsmåling

VDs skema

VD medarbejders vurdering af entreprenøren.	Gennemsnit	Grad af enighed				Ved ikke
		Meget uenig 1	Uenig 2	Enig 4	Meget enig 5	
Entreprenøren vil:						
Være 100 % ærlig om årsager til egne problemer ifm. entreprisens gennemførelse						
Altid effektivisere tidsforbrug på regningsarbejder						
Ikke skyde skylden for egne fejl fra sig						
Være åben og sige til, hvis der konstateres fejl hos mig/os						
Holde ord						

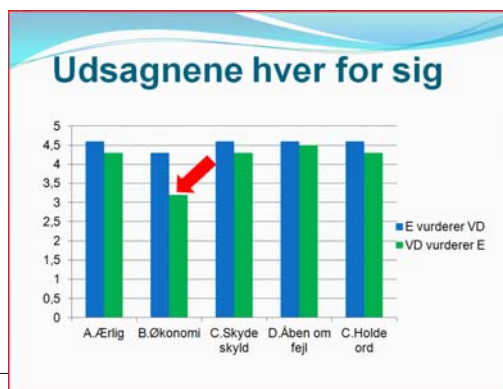
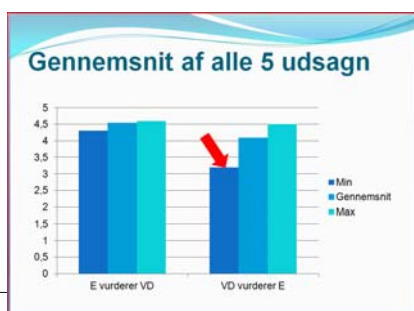
Entreprenørens skema

Entreprenørens vurdering af VD.	Gennemsnit	Grad af enighed				Ved ikke
		Meget uenig 1	Uenig 2	Enig 4	Meget enig 5	
VD vil:						
Være 100 % ærlig om årsager til egne problemer ifm. entreprisens gennemførelse						
Orienter os åbent om egen økonomi						
Ikke skyde skylden for egne fejl fra sig						
Være åben og sige til, hvis der konstateres fejl hos mig/os						
Holde ord						



Ved Opstartwork-shop

- Ærlighed om årsag til problemer
- Ærlighed i økonomi og regningsarbejde
- Indrømme egne fejl
- Være åben og sige til ved modpartens fejl
- Holde ord



Er det holdbart

Kan det gode samarbejde holde alle 5-7 år

Kan det forhindre kriser

Kan det overleve kriser