

Bilag 1: Forskellige modeller til inddragelse af entreprenøren

I det følgende gives en kort beskrivelse af de forskellige typer af udbuds-, kontrakt- og samarbejdsmodeller med inddragelse af entreprenøren.

Konkurrencepræget dialog

Konkurrencepræget dialog er en fleksibel udbudsform, hvor dialogfasen ligger *før* tilbudsafgivelsen og hvor dialogen angår udbudsmaterialet, herunder de krav og ønsker, som tilbudsgiverne skal opfylde i deres tilbud. Alle interesserede tilbudsgivere kan ansøge om prækvalifikation, hvorefter bygherren udvælger det antal ansøgere, som der ønskes dialog med. På baggrund af dialogen med de prækvalificerede tilbudsgivere har bygherren mulighed for at tilrette det endelige udbudsmateriale til udbud blandt de prækvalificerede tilbudsgivere.

(Kommende Værdibyg-vejledning)

Udbud med forhandling

Udbud med forhandling er en fleksibel udbudsform, hvor bygherren har mulighed for at have dialog om og forhandle indkomne tilbud. Tilbudsgiverne kan på baggrund af den feedback, som de får, tilrette tilbuddene og dermed i næste omgang komme tættere på at ramme bygherrens behov og ønsker.

<https://vaerdibyg.dk/vejledning/udbud-med-forhandling/>

Entreprenørprojektering

Ved entreprenørprojektering forstås projektdokumentation udarbejdet af entreprenør eller leverandør som grundlag for udførelsen. Ved entreprenørprojektering varetager entreprenøren således en del af projekteringsydelsen frem til endeligt udførelsesprojekt og har dermed ansvaret for leverancens projektering og korrekte dimensionering i forhold til krav defineret af rådgiveren i udbudsprojektet.

Afart: *Samprojektering*, hvor rådgiver med hjælp fra entreprenør efter kontraktindgåelse (i udførelsesprojektfasen) færdiggør projektet. Rådgiver har projektansvar)

(Kommende Værdibyg-vejledning – baseret på <https://vaerdibyg.dk/vejledning/leverandørprojektering-og-samprojektering/>)

Entreprenørgranskning

I granskning kan det være en fordel at involvere personer med entreprenørviden ift. bygbarhed, bæredygtighed, tidsplanlægning og prissætning. Dette kan enten gøres som en rådgivningsydelse, hvor en eller flere personer med entreprenørkompetencer gennemgår projektet. Eller det kan være en tidlig aktivitet i et projekt efter der er skrevet kontrakt med en entreprenør.

Projektoptimering

Projektoptimering er en aktivitet i et byggeprojekt, hvor parterne inden udførelsen i fællesskab gennemarbejder projektet inden for en afsat ramme af tid og økonomi. Et projektoptimeringsforløb gennemføres af rådgivere, entreprenør, bygherre samt eventuelt underentreprenører og leverandører som en række tværfaglige møder eller workshops.

Kan eksempelvis gennemføres som en 2-faset samarbejdsmodel med exitmulighed.

<https://vaerdibyg.dk/vejledning/projektoptimering/>

Der findes endvidere i AB18-systemet et APP Projektoptimering

Projektudvikling (AB appendix)

Ved projektudvikling forstås entreprenørens medvirken ved udviklingen af et bygge- og anlægsprojekt eller dele heraf ved inddragelse af entreprenørens udførelses- og planlægningsmæssige kompetencer i forbindelse med rådgiverens projektering inden udførelse af myndighedsprojekt, herunder med henblik på at vurdere de tids- og prismæssige konsekvenser af de valgte løsninger (*Tekst fra APP Projektudvikling*)

https://www.byggerietsregler.dk/wp-content/uploads/2018/06/Appendix_Projektudvikling.pdf

2-faset samarbejdsmodel

Model, hvor bygherren typisk på et tidligt tidspunkt (og ikke fuldt udbygget projektgrundlag) finder en entreprenør, som er med til at udvikle og færdiggøre projektet. Indledningsvis indgår man f.eks. en samarbejdsaftale og en betinget entreprisekontrakt, der bliver til en endelig entreprisekontrakt, hvis parterne kommer godt igennem den første fase og er enige om pris og projekt. Kan ende i både en hoved- eller totalentreprisekontrakt.

(Kan eksempelvis være modellen i en projektoptimering)

2-faset udbudsmodel (5-2-1 model)

Udbudsmodel, hvor der eksempelvis prækvalificeres fem tilbudsgivere, der afgiver et overordnet tilbud på eksempelvis et skitseprojekt. Blandt disse udvælges to hold, der begge udvikler videre på deres tilbud og afgiver et endeligt tilbud i konkurrence. Ud fra dette vælges vinderprojektet, som færdigprojekteres.

(Denne model minder en del om udbud med forhandling (enten som en "3-3-1 model" eller ved at udskille tilbudsgivere i forhandlingsforløbet))

Tidligt udbud

Entrepriseformen er her hoved- eller totalentreprise hvor bygherren, ud fra gældende regler om licitation mv., vælger en entreprenør. Ved tidligt udbud anvendes entreprenørens viden omkring udførelsen i projekteringen. Entreprenøren er således medvirkende eller styrende part efter licitationen, som typisk finder sted under skitseprojekteringen. En af fordelene med tidligt udbud er at risikoen for omprojektering mindskes, da entreprenøren har deltaget i projekteringen. Bygherrens mulighed for at påvirke løsningen i projekteringen afhænger af entrepriseformen, da projekteringen primært foregår på entreprenørens præmisser.

Strategisk Partnerskab

Et strategisk partnerskab er et flerårigt samarbejde mellem en bygherre og et leveranceteam om en samlet projektportefølje. Et leveranceteam omfatter som minimum en entreprenør samt en arkitekt- og en ingeniørrådgiver, men ofte flere virksomheder der kan have specielle kompetencer som f.eks. en partnerskabsudvikler. Det juridiske grundlag for partnerskabsaftalen mellem bygherren og leveranceteamet er typisk baseret på en rammeaftale

<https://vaerdibyg.dk/vejledning/strategiske-partnerskaber-fra-ide-til-kontrakt/>

<https://vaerdibyg.dk/vejledning/strategiske-partnerskaber-samarbejdets-gennemfoerelse-2/>

Integrated Project Delivery – IPD

Integrated Project Delivery (IPD) er en metode, der effektivt søger at inddrage alle elementer i et byggeprojekt (mennesker, systemer, forretningsstrukturer og praksis) fra idé til færdig udførelse. Ved IPD er virksomhederne i byggeprojektet organiseret, så de gentager samarbejde og processer over flere projekter og for flere forskellige bygherrer.

<https://vaerdibyg.dk/case/integrated-project-delivery/>

New Partnering

Udbuds/samarbejdsmodel udviklet og anvendt af Bygningsstyrelsen. Modellen bygger på elementer fra bl.a. partnering, 2-faset samarbejdsmodel.

Integreret Byggeri

Udbuds/samarbejdsmodel udviklet af advokatvirksomheden Molt Wengel. Inkluderer elementer fra flere af de øvrige modeller, f.eks. Konkurrencepræget dialog, 2-faset projektmodel og IPD.

<https://mowe.dk/ydelser/integreret-byggeri-organisationsform/>