

Ta del av erfarenheterna från Sveriges första genomförda upphandling enligt upphandlingsförfarandet

Konkurrenspräglad dialog

29 maj 2012, Stockholm

- Vad innebär upphandlingsformen konkurrenspräglad dialog?
- Hur förbereda upphandling enligt upphandlingsförfarandet konkurrenspräglad dialog?
- Hur genomföra dialoger med de olika entreprenörerna?
- Hur värdera de olika anbuden?
- Presentation av de slutgiltiga lösningarna
- Hur välja ut den vinnande entreprenören?
- Utvärdering av upphandlingen



Kursledare:
PO Andersson, upphandlingsexpert



Konkurrenspräglad dialog

Miss inte chansen att få ta del av erfarenheterna av Sveriges första genomförda upphandling enligt upphandlingsförfarandet konkurrenspräglad dialog!

Konkurrenspräglad dialog, KPD, är ett nytt upphandlingsförfarande som varje leverantör kan begära att få delta i och där den upphandlande myndigheten för en dialog med de anbudssökande som har bjudits in att delta i förfarandet.

KPD är ett komplement till redan befintliga former av upphandling och ger möjlighet för den upphandlande myndigheten att föra en dialog med utvalda leverantörer i syfte att identifiera och definiera hur myndighetens behov bäst ska kunna tillgodoses. KPD är lämpligt att använda när den upphandlande myndigheten i stort känner till vilket slutresultat som ska uppnås, men inte känner till vilka alternativa lösningar som finns för att uppnå resultatet i form av t.ex. finansiering, rättsfrågor eller tekniska lösningar.

Konkurrenspräglad dialog får användas oavsett om upphandlingen avser byggtreprenader, varor eller tjänster.

Avsikten är att konkurrenspräglad dialog ska vara en flexibel procedur för tilldelning av särskilt komplicerade kontrakt när ett öppet eller selektivt förfarande inte medger tilldelning av kontrakt. Konkurrenspräglad dialog får användas när det är omöjligt att utforma någon mer exakt specifikation, samt i de fall när det inte går att utforma specifikationer som gör det möjligt att värdera alla lösningar som marknaden kan erbjuda.

KPD är ett nytt upphandlingsförfarande i Sverige och därmed finns begränsade erfarenheter av upphandlingsformen. Under denna seminariedag får du en **unik möjlighet att lyssna på erfarenheter från Sveriges första genomförda upphandling enligt KPD**. Du får ta del av erfarenheterna från den upphandlande kommunen och får också veta vad den vinnande entreprenören tyckte om upphandlingsformen. Vilka lärdomar kan dras efter den första genomförda upphandlingen?

Under dagen redovisas ett större praktiskt exempel på genomförande av upphandling "Kvarnholmsförbindelsen etapp 1". Upphandlingen som gäller en entreprenad avseende bro och tunnel i naturskyddat område av riksintresse.

Under seminariet får du viktig kunskap och nödvändiga insikter om KPD. Föreläsning varvas med diskussioner där du har möjlighet att få svar på dina egna frågor och funderingar kring ämnesområdet.

Varmt välkommen!

ALLA VÅRA UTBILDNINGAR KAN SKRÄDDARSYS OCH GENOMFÖRAS FÖR JUST DIN ORGANISATION!

Mycket att vinna på att genomföra utbildningen på hemmaplan:

- Lägre kostnad – Priset per deltagare blir ofta lägre än för motsvarande öppna utbildningar.
- Skräddarsytt program – Kursprogrammet upprättas i samråd med kursledaren och innehållet skräddarsys efter din organisations behov.
- Stärker gruppkänslan – Att genomföra utbildningen tillsammans med sina medarbetare skapar gruppkänsla och samhörighet.
- Flexibelt – Du bestämmer själv tid och plats för kursen.

För förfrågan om upplägg och prisuppgift kontakta oss på tfn 08-698 06 01

Program

Konkurrenspräglad dialog får användas vid särskilt komplicerade kontrakt och då öppet, selektivt, förhandlat, förenklat eller urvalsförfarande inte medger tilldelning av kontrakt. Upphandlingsförfarandet kan användas vid komplicerade upphandlingar eller där man vill ta tillvara nya innovationer och marknadens kunskaper och erfarenheter.

Föremålet för upphandlingen ska definieras genom tekniska specifikationer (i den här upphandlingen då den är av teknisk karaktär). De tekniska specifikationerna ska ingå i upphandlingsannonsen eller anbudsförfrågan. Vid konkurrenspräglad dialog kan den upphandlande enheten definiera de tekniska kraven för upphandlingen på basis av de förslag till lösningar som framförs under upphandlingsförfarandet.

Ett genomförande av konkurrenspräglad dialog ställer höga krav på resurser och kompetens hos deltagande aktörer samt omfattande förberedelser och planering. De grundläggande upphandlingsrättsliga principerna ska iakttas.

Upphandlingsformen konkurrenspräglad dialog

- Vad innebär upphandlingsformen konkurrenspräglad dialog?
- När är det lämpligt att tillämpa detta upphandlingsförfarande?

Varför valdes upphandlingsformen konkurrenspräglad dialog vid upphandlingen av Kvarnholmsförbindelsen etapp 1?

- Vilka var förutsättningarna för upphandlingen?

Vilka förberedelser gjordes inför upphandlingen?

- Kartläggning av marknaden - hur kartlades marknaden?
- Att genomföra en hearing
- Detaljplan (entreprenadområdet är naturskyddat och ur miljösynpunkt av riksintresse)
- Hur formulerades inbjudan till upphandlingen?
- Underlaget
- Vilka resurser krävdes för genomförandet av upphandlingen?
- Hur gjordes en realistisk tidsplan för genomförande av upphandlingen?
- Vilka var upphandlarens och entreprenörernas förväntningar?

Hur genomfördes dialogen med de olika entreprenörerna?

- Förberedelser för konstruktiva dialoger

Hur värderades de olika anbudena?

- Utvärdering av preliminära anbud
- Utvärdering av det slutliga anbudet

Hur presenterades de slutgiltiga lösningarna?

- Vilka krav är lämpligt att ställa på presentationen av lösningarna?

Hur valdes den vinnande entreprenören ut?

- Hur bör valet av vinnande entreprenör göras?

Utvärdering av upphandlingen

- Hur blev resultatet i förhållande till förväntningarna?

Målgrupp

Upphandlare, inköpare, handläggare, verksamhetsansvariga vid både tekniska och administrativa enheter, chefer, arbetsledare och förtroendevalda.

Kursledare:

PO Andersson

PO Andersson är upphandlingsexpert/inköpschef i Nacka kommun och bedriver även en omfattande konsultverksamhet med kunder inom stat, kommun och landsting samt offentligt ägda bolag. PO är socionom och företagsekonom och har även utbildning inom affärsjuridik, inköp, projektledning, teknikupphandling. Utöver arbetet som inköpschef, upphandlingsexpert har PO Andersson varit och är engagerad som lärare i utbildningar inom upphandlingsområdet inom en rad olika upphandlingsutbildningar. Han har också medverkat vid framtagandet av Sveriges första högskoleutbildning i offentlig upphandling samt varit en av huvudlärarna i utbildningen.

Sagt om PO vid tidigare upphandlingsutbildningar för SIPU:

”Mycket engagerad och kunnig. Dessutom charmig med mycket humor”

”Otroligt duktig föreläsare med verklighetsförankring”

På kursen **Tydliga förfrågningsunderlag** i oktober 2011 fick PO Andersson 5.0 i snittbetyg av deltagarna (på en skala 1-5 där 5 är högsta betyg)

BSverige
Porto betalt**KURSANMÄLAN**

Konkurrenspräglad dialog

TID OCH PLATS: 29 maj 2012, Stockholm**PRIS: 6.900 kr** (exkl. moms) Priset är inkl. lunch, för- och eftermiddagskaffe samt kursmaterial.**BOKNINGS- OCH KONTAKTINFORMATION:**

För att vi skall kunna behandla kursanmälan behöver vi kursdeltagarens namn, titel, organisation, avdelning, adress, eventuell fakturaadress, telefon samt e-post. Anmäl dig via:

E-post: bokning@sipu.se | **Telefon:** 08-698 06 01 | **Hemsida:** www.sipu.se. Eller fyll i anmälningsblanketten nedan och posta den till: **SIPU, TP, Box 45113, 104 30 Stockholm.** Avbeställning enligt reglerna på vår hemsida.

Förnamn	Efternamn	
Titel	E-postadress	
Företag / organisation	Avdelning	
Postadress	Fakturaadress	
Post nr	Ort	Telefon

Förnamn	Efternamn	
Titel	E-postadress	
Företag / organisation	Avdelning	
Postadress	Fakturaadress	
Post nr	Ort	Telefon

SIPU3094,001