**Paradigme**

**for**

**udbudsstrategi**

# Indledning – vejledning for brug af paradigme

Formålet med nærværende Paradigme for udbudsstrategi er, at give ensartede retningslinjer for udarbejdelse af udbudsstrategier, ligesom forslag til indhold i de enkelte afsnit kan fungere som en tjekliste i forbindelse med udformningen af den konkrete udbudsstrategi.

Der henvises i paradigmet til særskilt *”****Vejledning for udbudsstrategi”***, som indeholder en mere generel gennemgang af de forhold, som det pågældende afsnit i udbudsstrategien bør forholde sig til. Paradigmet bør derfor læses sammen med den tilhørende vejledning.

Det skal fremhæves, at udbudsstrategien er et dynamisk dokument i byggesagen, jf. indledningen til ”*Vejledning for udbudsstrategi”*.

# Mulige afsnit i en udbudsstrategi

1. **Sammenfatning/konklusion/indstilling vedrørende udbuds- og kontraktform**

Sammenfatningen skal opsummere, hvilken kontraktform og hvilken udbudsform, der anbefales på baggrund af overvejelserne i udbudsstrategien. Der skal være en op-summering for både rådgiverydelsen og entrepriserne. Endvidere skal det med i dette afsnit, hvis der skal ydes tilbudsvederlag i forbindelse med udbud, jf. nedenfor pkt. 13. Opsummeringen bør have karakter af en indstilling på disse punkter til styregruppen.

**2. Baggrund og overvejelser om udbudsstrategi**

I dette afsnit bør der være en beskrivelse af, Hvor man er i byggesagsforløbet samt en overordnet beskrivelse af baggrunden for den pågældende byggesag – er det eksempelvis en sædvanlig regionalt bevilget byggesag eller et kvalitetsfondsprojekt m.v.

**3. Opgavens karakteristika**

Her bør angives mere byggespecifikke oplysninger – er det specialiseret sygehusbyggeri eller mere standardiseret byggeri, såsom kontorer eller p-hus-byggeri. Afsnittet bør også skitsere byggesagens økonomi, og på baggrund heraf en redegørelse for, hvilket regelsæt, der finder anvendelse på henholdsvis udbud af rådgiverydelsen og udbud af entrepriserne. Dette afgøres under henvisning til afsnittet om Udbudsregler i *”Vejledningen om Udbudsstrategi”*. Endelig kan man kan man også her beskrive, hvorvidt andre regler/love er relevante, jf. afsnittet om Lovgivning i øvrigt i *”Vejledning for udbudsstrategi”.*

**4. Markedsvilkår**

Dette afsnit udformes med inspiration fra afsnittet om Indledende markedsvurdering i *”Vejledning for udbudsstrategi”*.

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

Dette afsnit udformes med inspiration fra afsnittet om Kontraherings- og entrepriseformer, særligt pkt. 1, i *”Vejledning for udbudsstrategi”*. Der skal herunder tages stilling til om rådgivning i udførelsesfasen skal købes hos den projekterende rådgiver, typisk hos totalrådgiver, eller om der skal skabes grundlag for, at denne rådgivning helt eller delvist kan købes hos et andet rådgiverfirma.

**6. Entrepriseformer og entrepriseopdeling**

Dette afsnit udformes med inspiration fra afsnittet om Kontraherings- og entrepriseformer i *”Vejledning for udbudsstrategi”*.

**7. Udbudsmodel (offentligt udbud, begrænset udbud, med eller uden prækvalifikation, projekt-**

**konkurrence eller konkurrencepræget dialog)**

Dette afsnit udformes med inspiration i afsnittene om henholdsvis Udbudsformer, Byggeteknisk rådgivning og bistand samt Udførelsesentrepriser i *”Vejledning for udbudsstrategi”*. Der skal tages separat stilling til udbudsformen, både for så vidt angår rådgiverydelsen og entrepriserne.

**8. Delkontrakter uden udbud**

Dette afsnit udformes med inspiration i afsnittet om Udbudsregler i *”Vejledning for udbudsstrategi*”.

**9. Optioner**

Dette afsnit udformes med inspiration fra afsnittet om Optioner i *”Vejledning for udbudsstrategi”*.

**10. Tidsplan for udbud**

Tidsplanen udformes på baggrund af konklusionerne om kontraktform og udbudsmodel i den konkrete udbudsstrategi, jf. ovenfor punkt 5-7.

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

Dette afsnit udformes i henhold til afsnittet om Prækvalifikation i ”*Vejledning for udbudsstrategi”*. Der skal tages separat stilling til udvælgelseskriterierne for henholdsvis rådgiverydelsen og entrepriserne.

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

Dette afsnit udformes i henhold til afsnittet om Tildeling af kontrakt i *”Vejledning for ud-budsstrategi”*. Der skal tages separat stilling til tildelingskriterierne for både henholdsvis rådgiverydelsen og entrepriserne.

**13. Tilbudsvederlag**

Hvis der er tale om en udbudsmodel, hvor der sædvanligvis ydes tilbudsvederlag, skal der konkret tages stilling til dette med forslag til vederlagets størrelse.