

## Referat af markedsdialog

18. juni 2018

Facility Management  
mimlo

Bygningsstyrelsen indkaldte ved vejledende forhåndsmeddelelse 181439-2018, samt opslag på Bygningsstyrelsens hjemmeside, til anden runde markedsdialog vedrørende udbud af statens facility management, bølge 1. Det var herefter muligt for interesserede potentielt kommende Leverandører at tilmelde sig via Bygningsstyrelsens hjemmeside. Bygningsstyrelsen udvalgte herefter fem relevante Leverandører til dialogen.

---

### Tid og sted

Bygningsstyrelsen, Carl Jacobsens Vej 39, 2500 Valby

Uge 21 og 22

Mødernes varighed var 2,5 timer og blev afholdt individuelt med hver deltager

### Mødedeltagere

- Forenede Service A/S
- Coor A/S
- Konsortium med deltagere fra Allianceplus A/S og Caverion A/S
- Servicekonsortiet.dk (konsortium med deltagere fra Kongsvang Rengørings-service A/S, Cheval Blanc Service Restauranter A/S, OKNygaard A/S og Lindpro A/S)
- ISS Facility Services A/S

### Øvrige

Fra Bygningsstyrelsen 4-5 deltagere fra FM-enheden

---

## 1. Formål

Formålet med markedsdialogen var at sikre, at de tanker og idéer Bygningsstyrelsen har fået gennem arbejdet med udarbejdelsen af udbudsmaterialet er markedskonforme og sikrer konkurrencen samt at få markedets input til den bedste løsning.

Bygningsstyrelsen havde forinden offentliggjort informationsmateriale med spørgsmål til deltagerne (ligger på Bygst.dk), men der var også afsat tid til at tale om øvrige temaer.

Deltagerne var, ligesom ved markedsdialog I, meget velforberejede og Bygningsstyrelsen fik gode og brugbare tilbagemeldinger på de stillede spørgsmål.

## 2. Hovedtemaer

### 2.1. Udbudsdesign

#### 2.1.1. Affaldshåndtering

Størstedelen af de omfattede institutioner er frem til den 1. februar 2021 bundet af en tværstatslig aftale om affaldshåndtering, som kan forlænges i 2 x 1 år.

Deltagerne udtrykte overordnet ikke ønske om forlængelse, og foretrækker som udgangspunkt selv at kunne levere ydelsen/indgå egne aftaler med underleverandører på området. Dette vil give dem mulighed for at indgå en bedre aftale med en underleveran-

dør. Muligheden for at holde den åben og lade det være op til Leverandøren, hvorvidt forlængelse ønskes, blev også nævnt som en mulighed, så FM leverandører har en reel mulighed for at vurdere priserne i denne og samarbejdet med leverandørerne på den tværstatslige aftale.

Der var bred enighed om, at en eller anden form for administrations-fee i driftsperioden var den rigtige løsning, men det står og falder ikke med, hvordan denne fastlægges.

Der er generel opbakning til den model Bygst har lagt op til, hvor leverandøren bestemmer tømmefrekvens og dermed får mulighed for at optimere på tømninger. Derudover blev det anbefalet, at der i forbindelse med selve bortskaffelsen opereres med åben bog, således at risikopræmien for prisudsving i bortskaffelsesprisen fjernes fra leverandøren. Disse priser kan variere meget og fastsættes ud fra globale indeks.

Ingen af deltagerne vurderede, at håndtering af risikoaffald var problematisk at håndtere.

### 2.1.2. Intern service

#### **Vognpark**

Variation i vognparken har som udgangspunkt ikke væsentlig betydning i forhold til et standard setup, men bilernes generelle anvendelse har betydning for, hvilke opgaver 'håndtering' af en vognpark indebærer og dermed for prissætningen.

Det er vigtigt, at køretøjstyperne som minimum kategoriseres efter, hvorvidt der kræves en speciel kørekortstype for at håndtere bilerne. Derudover også en kategorisering af størrelse på bilerne (personbil, varevogn, lastbil, trailer etc.) og hvorvidt der er tale om elbiler.

#### **Indkøb af kaffe**

Nogle af deltagerne har selv samarbejdsaftaler med underleverandører af kaffe og ønsker at anvende disse, men de kan alle levere det vi ønsker og der vil forventeligt være væsentlige stordriftsfordele at hente på en standardisering. Det er velkendt at kvaliteten af kaffe er et stort fokuspunkt hos medarbejderne – vi skal være opmærksomme på, at jo mere medbestemmelse de får individuelt i hver enkelt institution, jo mindre skalafordele, men man kan godt give dem noget at vælge imellem.

Vi skal være opmærksomme på, at såfremt kaffe indgår i det samlede regnskab for økologimærket og Bygningsstyrelsen kræver en høj økologiandel, vil det være en forudsætning, at der stilles krav om økologisk kaffe (se desuden 2.1.4.).

### 2.1.3. Indvendigt vedligehold

Der er generelt opbakning til en funktionsbaseret leverancemodell for det indvendige vedligehold af bygningerne og tekniske installationer.

Det bemærkes at en forudsætning for korrekt validering er at der findes en beskrivelse/referencegrundlag for tilstande og udfaldskrav, samt beskrivelse af vurderingen af kritikalitet for tekniske installationer

Modellen med vedligeholdelses aktiviteter der styres og afregnes som tilkøb vurderes af alle som en god model der fjerner risiko fra leverandøren, men sikrer os "value for money".

#### 2.1.4. Kantine

En nedgang i kravet til sortimentet vil give leverandøren større frihed til eksempelvis at planlægge menuer, der anvender sæsonens råvarer.

Dette ændrer dog ikke ved, at en omlægning fra bronzemærke til sølvmærke efter al sandsynlighed vil have effekt på prisen i opadgående retning. Institutioner med en høj grad af mødeforplejning vil have sværere ved at leve op til sølvmærket i kantinen, da croissanter o. lign. trækker ned i økologiregnskabet.

I forhold til kantinens betalingsmodel er der både fordele og ulemper ved hver enkelt valg, men det er et vigtigt parameter, at der laves en model, hvor brugerne husker at betale for den mad de spiser. Dette kan f.eks. ske ved at brugerne betaler ved indgangen til kantinen og ikke efter de har taget maden.

Deltagerne bryder sig ikke om et krav om, at køkkenlederen skal være kokkeuddannet. Der er mange gode køkkenledere med f.eks. gastronomiske uddannelse og mange års erfaring, som ikke er kokkeuddannede og det vil være svært at rekruttere et stort antal kokkeuddannede. Desuden har nogle af dem også egne interne træningsprogrammer.

#### 2.1.5. Rengøring

Den overvejende holdning hos deltagerne var, at frekvensrengøring med Insta800 som eskalation/mæglingsværktøj ville være at blande to ting sammen og at Bygningsstyrelsen bør vælge mellem de to. Anvendelsen af de to paradigmer sideløbende ville dog ikke påvirke prisen i nævneværdig grad.

Fuldstændigt tegningsmateriale og rumdatabaser er ikke en forudsætning for korrekt prissætning i så stor en kontrakt som denne, men det er selvfølgelig altid rart at vide så meget som muligt.

Leverandørerne anvender i deres beregninger af prisen mange variabler (alt fra gulvtype, bygningens alder, fysiske forhold til møbleringsgrad og brugere), men de vigtigste at kunne differentiere prisen ud fra, vil være m<sup>2</sup>, lokaletyper og frekvenser. Volumen/bygningsstørrelse kan også være relevant, men geografien har ikke betydning.

#### 2.1.5. Udearealer

Der var opbakning til fastsættelsen af et visuelt outputkrav så længe dette er velbeskrevet og gerne præsenteret ved billeder.

#### 2.1.6. Vagt og sikkerhed

Den overvejende del af deltagere fandt ikke behov for prisdifferentiering indenfor vagt og sikkerhed. Enkelte deltagere nævnte, at muligheden for prisdifferentiering på eksempelvis geografi, ville reducere deres risiko. Ingen deltagere kom med eksempler på, hvordan en geografisk prisdifferentiering skulle sammensættes, hvor bedst at kunne reducere den oplevede kompleksitet.

Som alternativ blev det nævnt at der også kan differentieres på baggrund af udrykningstider og bede om forskellige priser ved forskellige udrykningstider.

### 2.1.7. Synergier

Det overordnede råd var, at jo mere der ligger i scope og jo mere aftalen kan blive defineret i form af udfaldskrav og dermed give leverandøren frihed til, på deres egen måde at udføre de inkluderede services, jo større mulighed vil der være for at skabe synergier. Vi skal samtidig være opmærksomme på at såfremt vi kræver alt for megen dokumentation og registrering, vil det æde en del af synergierne.

### 2.1.8. Detailniveau for data i udbudsmaterialet

Deltagerne har som udgangspunkt deres egne aktiver og værdien af at få adgang til at anvende eksisterende aktiver er ikke stor og vil som udgangspunkt ikke have indflydelse på prissætningen.

## **2.2. Kommercielle vilkår**

### 2.2.1. Indeksregulering

Her blev drøftet mange forskellige indeks, som berører de omfattede serviceområder (bl.a. forbrugerindeks for vareforbrug, BYG42 (indvendigt vedligehold), BYG61 etc.) men der var bred enighed om, at ILON12 er det prisindeks, der vil gælde for langt hovedparten af de omfattede services/aftalen som helhed.

I forhold til affaldshåndtering og kaffebønner reguleres priser ud fra forskellige index og Bygningsstyrelsen vil særligt inden for dette område arbejde med en model der søger at minimere risikoen for leverandøren.

### 2.2.2. Incitamentsstruktur

Der blev præsenteret forskellige løsningsforslag. Det blev nævnt som vigtigt, at der blev arbejdet med individuelle modeller afhængigt af de konkrete projekter.

Det bemærkes, at det er vigtigt at vi som parter står sammen, da det ofte vil kunne mærkes, når der laves besparende ændringer og det er ofte svært at ændre på folks vaner.

### 2.2.3. KPI-styring

Deltagerne ser generelt positivt på forskellige KPI'er på forskellige tidspunkter i løbetiden. F.eks. kunne KPI-erne i kontraktens indledende fase rette sig mod implementeringen, herefter forståelse for Ordregivers kerneforretning efterfulgt af udvikling og innovation og sidst i kontraktperioden KPI'er rettet mod exit.

Eventuelle omkostninger for leverandøren ved ændring i KPI'er skal indtænkes, hvis leverandøren har brugt en masse energi på at efterleve en bestemt.

## 2.3. IT understøttelse

Der var forskellige synspunkter på det faktum, at vi i Bygningsstyrelsen ønsker at anvende Atrium. Integration mellem vores og leverandørs system kan for nogle være en besværlig proces, men den overordnede melding var, at det vigtigste er, at vi tydeligt beskriver, hvad de skal kunne.