

Opsamling fra markedsdialog vedrørende udrulning af fjernvarme – Vestforbrændingen

Markedsdialogen blev annonceret ved bekendtgørelse nr. 2022/S 119-336464. På baggrund af de modtagne ansøgninger blev følgende virksomheder inviteret til at deltage i markedsdialogen:

- Entreprenørfirmaet Nordkysten A/S (med NIRAS A/S)
- MJ Eriksson A/S (med Damgaard Rådgivende Ingeniører ApS og Østergaard Entreprise A/S)
- MT Højgaard Danmark A/S
- Munck Forsyningsledninger A/S (med Damgaard Rådgivende Ingeniører ApS)
- NCC A/S (med Damgaard Rådgivende Ingeniører ApS)
- Per Aarsleff A/S (med Wicotec Kirkebjerg A/S)
- Sweco Danmark A/S
-

Nærværende notat opsummerer de syv afholdte markedsdialogmøder afholdt **den 17., 22., 24. og 29. august 2022** med ovennævnte entreprenør- og rådgivervirksomheder.

Møderne tog afsæt i dialogpunkterne angivet i ovennævnte bekendtgørelses pkt. II.2.4), som er gengivet nedenfor:

1. Kort introduktion til projekt – ved bygherre
2. Drøftelse af udfordringer på entreprisen og risici og hvordan de imødegås (herunder kapacitetsudfordringer og leveranceudfordringer) – input fra markedet
3. Drøftelse af entrepriseopdeling – input fra markedet
4. Grænseflader mellem leverancer fra bygherre henholdsvis markedet – input fra markedet
5. Opmærksomhedspunkter for bygherre for at sikre godt samarbejde – input fra markedet
6. Opmærksomhedspunkter for bygherre for at sikre en hensigtsmæssig økonomi for entreprenøren – input fra markedet

1. VESTFORBRÆNDINGENS OPLYSNINGER

Vestforbrændingen kunne oplyse, at Varmeplan 2030 i sin helhed går ud på at udfase ca. 30.000 olie- og gasenheder til grøn fjernvarme. Fjernvarmeprojektet omfatter 7 kommuner.

Det er forventningen, at arbejdet udrulles i to etaper, som hver opdeles i ca. fire totalentrepriseudbud opdelt i to kommuner ad pr. totalentreprisekontrakt.

Hver kontraktpakke forventes at have en samlet omsætning på ca. DKK 500 mio. – 750 mio. fordelt over kontraktperioden, som forventes at være fem år fra godkendt projektforslag.

Det samlede projekt dækker over forskellige aktiviteter, bl.a.: (i) udvidelse af fjernvarmeopland inkl. Kundeinstallationer opdelt i 2 etaper, (iii) udnyttelse af spildvarme/installation af varmepumper/produktionsanlæg og (iv) varmelagring. Indledningsvis udbydes På nuværende tidspunkt forventes det, at Vestforbrænding udbyder 1 etape af aktiviteterne i punkt (i), og det er også denne del markedsdialogen har vedrørt.

Vestforbrændingen oplyste desuden, at der er en forventning om, at tre af totalentreprisekontraktpakkerne sendes i udbud i december 2022. Det forventes, at kontrakter kan indgås medio 2023.

Vestforbrænding forventer desuden, at tre af udbuddene udbydes på samme tid; udbuddet omfattende Frederikssund vil forventeligt blive udbudt lidt senere.

Vestforbrænding forventer ligeledes, at udbuddene bliver relativt ensartede. Udbuddene forventes gennemføres som udbud med forhandling.

Vestforbrændingen kunne desuden oplyse, at der arbejdes på at foretage ændringer af den eksisterende designmanual ved at definere lavtryk og lavtemperatur, således der åbnes op for anvendelse af f.eks. pex-rør for at skabe smidighed og fleksibilitet for entreprenørerne.

2. UDFORDRINGER PÅ DEN KONKRETE ENTREPRISE OG RISICI OG HVORDAN DE IMØDEGÅS

Flere virksomheder pegede på, at en del andre store forsyningsejere kommer til at have parallelle projekter kørende samtidig med Vestforbrændingen. Virksomhederne gjorde i den forbindelse opmærksom på, at der er stort pres på branchen.

Flere virksomheder pegede desuden på, at det er en udfordring, at Vestforbrændingen udbyder flere kontrakter parallelt, som skal op på nogenlunde samme niveau samtidig, ligesom der er tale om nogle meget store kontrakter.

Dertil kommer, at ikke mange entreprenørvirksomheder kan løfte større opgaver i øjeblikket, ligesom alle entreprenører kigger ind i "samme pulje" af ressourcer.

Flere har også udtrykt bekymring for tidshorisonten, idet Vestforbrændingen har oplyst, at den forventede kontraktperiode er fem år.

Flere virksomheder gjorde opmærksom på, at der kan opstå mandskabsmæssige udfordringer, idet det kan være svært at finde nok (og kvalificeret) mandskab, herunder at der er mangel på såvel smede- som gravefolk. Nogle virksomheder fremhævede, at denne udfordring til en vis grad kan imødeses ved anvendelse af udenlandsk arbejdskraft.

Nogle virksomheder pegede på, at opstartsperioden kan være en udfordring, idet det tager tid at opruste organisationen.

Flere virksomheder gjorde opmærksom på materialemangel og manglende forsyningssikkerhed, herunder især ift. anvendelse af stålrør.

Vestforbrændingen kunne i den forbindelse oplyse, at den konkrete risiko bl.a. imødeses ved ændring af designmanualen, således at anvendelse af pex-rør understøttes fremadrettet.

Derudover udtrykte flere virksomheder bekymring for ansvarsfordelingen ved myndighedsbehandling.

En enkelt virksomhed nævnte, at der kan ligge en udfordring i, at Vestforbrændingen vil udbyde kontrakterne på en anden måde, end markedet er vant til, ligesom flere fremhævede, at det tager tid at ændre branchekulturen.

Virksomhederne pegede desuden på, at de gerne så, at kontrakterne havde islæt af samarbejde, herunder integreret samarbejde/tidlig involvering/strategisk samarbejde/partnering.

Flere af entreprenørerne pegede desuden på en model, hvor der f.eks. tages afsæt i en entreprenørliste og gennemføres miniudbud, hvilket kunne højne "leveringssikkerheden".

3. ENTREPRISEOPDELING

Flere virksomheder pegede på muligheden for at kigge ind i at opdele arbejderne i flere pakker, uanset at det ville blive svært at finde entreprenører, der kan løfte opgaverne.

En enkelt virksomhed anførte, at Vestforbrændingen bør overveje at have kontraktpakker i forskellige størrelser for at ramme forskellige dele af markedet. Det blev konkret foreslået eksempelvis at opdele i to store og to mellemstore pakker. En anden virksomhed angav omvendt, at pakkerne burde udbydes i forholdsvist store entrepriser, så der kan opbygges en fælles organisation til udførelse af opgaven.

Der blev i forlængelse heraf gjort opmærksom på vigtigheden at lade entreprenøren konkurrere på de ”bløde parametre” i udbuddet.

Nogle virksomheder tilkendegav, at udbud i hovedentreprise blev foretrukket. Udbud i totalentreprise blev dog ikke som sådan frarådet.

4. GRÆNSEFLADER MELLEM LEVERANCER FRA BYGHERRE HHV. MARKEDET

Nogle virksomheder så helst, at rør- og komponentleverancer blev gjort til bygherreleverancer, mens andre udtrykte, at de helst så, at entreprenøren selv står for materialeleverancer.

Andre virksomheder havde ingen holdning til, om materialeleverancerne var bygherre eller entreprenørens ansvar. Det blev i den forbindelse fremhævet, at det væsentligste er, at opgaven placeres der, hvor den giver bedst mening.

5. OPMÆRKSOMHEDSPUNKTER FOR BYGHERRE FOR AT SIKRE ET GODT SAMARBEJDE

Flere virksomheder pegede på ønsket om at indgå i et samarbejde omkring kontrakterne. Derudover blev det fremhævet som hensigtsmæssigt, at både entreprenørens og bygherres viden kommer i spil så tidligt som muligt.

Samarbejdet blev oftest fremhævet som en del af det indledende arbejde, herunder ved afholdelse af workshops og fælles planlægning/projektering. Der blev peget på fordelene ved at skabe fælles ejerskab over projektet.

Flere virksomheder gav også udtryk for, at det ville være positivt, hvis Vestforbrændingen ville støtte i håndteringen af myndighederne og myndighedsgodkendelser. Det betød ifølge virksomhederne ikke, at

Vestforbrændingen skal sørge for indhentelse af gravetilladelser, men derimod at Vestforbrændingen gerne måtte assistere i myndighedsdialogen.

Flere virksomheder fremhævede endvidere valget af afregningsmodel som afgørende for et godt samarbejde, jf. også nedenfor under pkt. 6.

Nogle virksomheder foreslog også, at entreprenøren måles på blødere forhold såsom (i) kundetilfredshed (ii) budgetoverholdelse og (iii) leveringssikkerhed.

6. OPMÆRKSOMHEDSPUNKTER FOR BYGHERRE FOR AT SIKRE EN HENSIGTMÆSSIG ØKONOMI FOR ENTREPRENØREN

Henset til markedet blev det af flere fremhævet, at der skal tages stilling til prisrisikoen. Flere virksomheder fremhævede, at det ikke nødvendigvis er tilstrækkeligt at lave indeksering fra dag nul.

Virksomhederne lagde alle op til (en form for) anvendelse af en cost-plus model. Bl.a. blev det foreslået at arbejde med åben-bog princippet og bonus-/incitamentsmodeller, men flere udtrykte også, at der gerne må være sanktioner, hvis ikke prisen overholdes. Generelt blev fast pris påpeget som en udfordring i det eksisterende marked.

Flere virksomheder nævnte også over- og underskudsdeling, sådan at der arbejdes ud fra en targetpris, hvor parterne i fællesskab bærer risikoen.

Derudover gav flere af virksomhederne udtryk for, at det er en god idé med en tilbudsliste, hvor alle enheder prissættes under udbudsproceduren, som danner grundlag for targetprisen.

Flere virksomheder henviste ligeledes til hensigtsmæssigheden af, at Vestforbrændingen finansierer opstartsperioden, da det er en relativ høj initialomkostning ved f.eks. at dække timelønnede eller en betalingsordning, hvor rådgivers projekteringsomkostninger dækkes.

En enkelt virksomhed fremhævede også muligheden for, at Vestforbrændingen sikrer entreprenøren en fast omsætning for et år – dvs. en garanteret minimumsomsætning, så entreprenøren kan opbygge organisationen til at løfte opgaven.