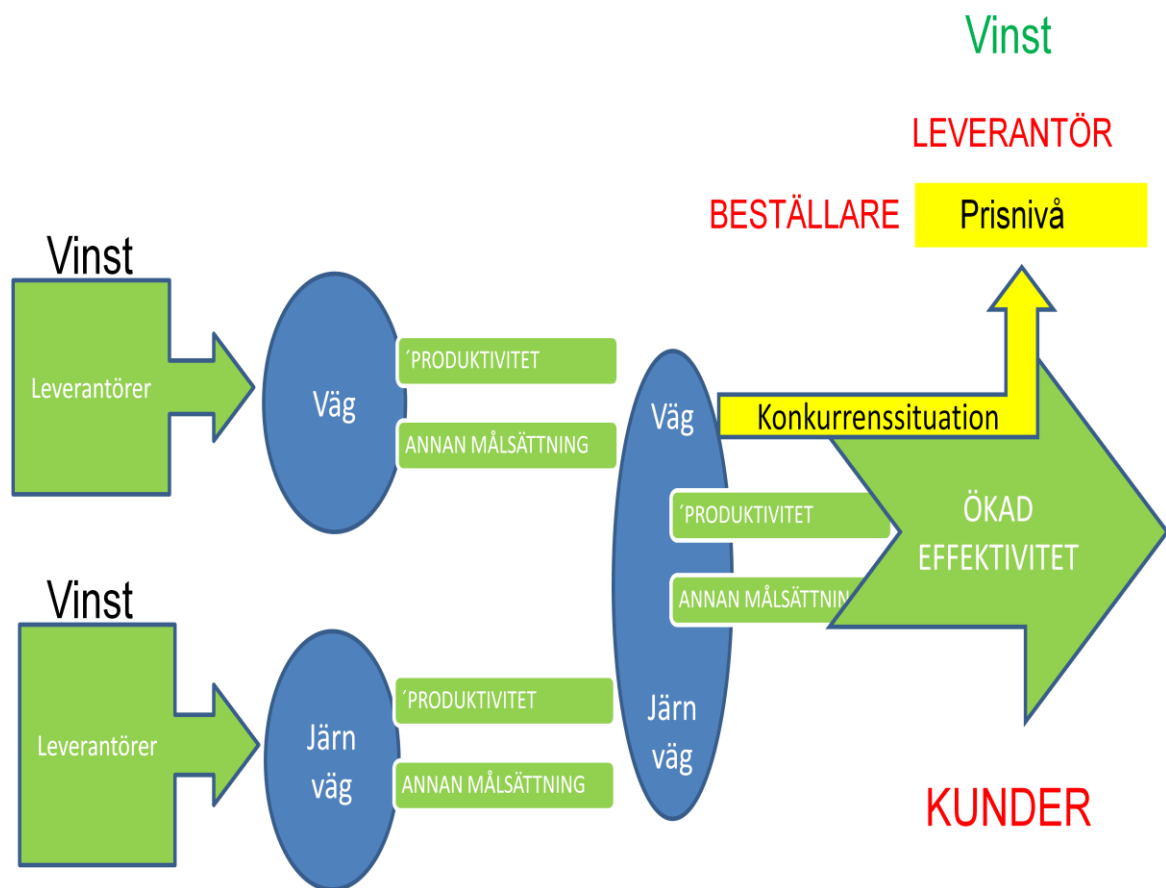


MARKNADSANALYS

” Gemensam upphandling DoU Väg och Järnväg”



Sammanställt, 2010-11-25, av:

Jan-Olof Andersson, IVu

Hans Kvarnlöf, Tups

Per Kwick, Tups

Marknadsanalys ”Gemensam upphandling DoU Väg och Järnväg”

Uppdraget

Uppdraget består i att lyfta fram hot och möjligheter när det gäller en gemensam upphandling av DoU väg och järnväg. Utifrån en genomförd workshop har beställaren tagit fram berörda entreprenörers uppfattning.

Hot och möjligheter

I PM ”Förstudie Gemensam upphandling DoU Väg och Järnväg”, daterat 2010-05-06 har följande hot och möjligheter tagits fram:

Möjligheter till effektivisering

- De entreprenörer som tidigare har varit inriktade på drift av väg kan bli en ny spelare på järnväg och omvänt. Det skulle därmed kunna öka konkurrensen.
- E kan utnyttja sina resurser effektivare och flexibla när omfattningen ökar
- Möjliggör kompetensutveckling av befintlig personal
- Bättre arbetstider genom att man kan alternera mellan arbete på väg och järnväg
- Ökar möjligheten att rekrytera yngre personer tack vare större teknikinnehåll och omväxlande arbetsuppgifter och därmed högre kompetens

Riskbedömning

Följande risker med en gemensam upphandling har identifierats:

- Leverantörerna bedömer att uppdraget blir för komplext och väljer därför att inte lämna anbud.
Åtgärd: Skapa möjlighet att lämna anbud på respektive del.
- Prioriteringskonflikter vid resursbrist

Hypotes

Ovan nämnda möjligheter och risker utgör en hypotes. Den har provats på marknaden genom att bjuda in berörda leverantörer till en workshop med syfte att samla in marknadens uppfattning om en gemensam upphandling.

Workshop med berörda entreprenörer

En Workshop anordnades i Sundsvall den 10 november. Entreprenörerna delades in i tre grupper. Två grupper bestod av vägentreprenörer och en grupp av järnvägsentreprenörer. Vilka entreprenörer som deltog i workshopen framgår av figur 1 på sidan 3. Utgångspunkt för diskussion var: *Vad är bra eller mindre bra med en samordnad entreprenad.*

Diskussionen utgick från följande perspektiv:

- Entreprenörens (fokus låg här)
- Beställarens
- Kundens.

Resultatet av workshopen framgår av följande text.

SAMMANFATTNING

Utifrån workshopen drar beställaren följande slutsatser. En av de viktigare slutsatserna är att:

Samordning av utformningen av väg- och järnvägsförfrågningarna måste till oavsett om DoU köps i samma kontrakt eller separat . Den hypotes som ställts upp stämmer relativt väl.

BRANSCHEN

- Troligen färre anbud än summan av antalet som idag lämnar på väg resp. järnväg
- Inledningsvis kommer man att ha UE för det andra området.
- Samarbete med andra E (ej UE)
- Risk finns att en entreprenör prisar in sig – hur utvärderar beställaren detta?

ORGANISATION

Entreprenörens perspektiv

Kompetens

- Både rekrytering och kompetensutveckling av befintlig personal blir aktuellt

Maskiner

- Vissa maskiner går att använda i både väg och järnväg men investering i vissa maskiner krävs
- Väg ställer frågan om TRV tillhandahåller maskiner

Rekrytering av yngre

Drift och underhåll blir mer attraktivt tack vare större teknikinnehåll och därmed lättare rekrytera yngre

UTVECKLING & STYRNING

Entreprenörens perspektiv

- TRV måste vara tydliga i den framtida inriktningen
- Samordning av utformningen av väg- och järnvägsförfrågningarna måste till oavsett om DoU köps i samma kontrakt eller separat
- Utökad samverkan med incitament bör tillämpas

Beställarens perspektiv

- TRV måste presentera en tydlig plan för framtida inriktning

PROCESS

Entreprenörens perspektiv

- Man ser möjligheter till effektivisering genom samordning och delad overhead. Detta förutsätter samordning av kraven.

Beställarens perspektiv

- Best practice – det bästa ur två världar! Utvecklar hela branschen!
- Hur konfliktsituation mellan väg och järnväg ska lösas måste finnas beskrivet i kontraktet

MÅLSÄTTNING/RESULTAT

Entreprenörens, beställarens och kundens perspektiv

- Det finns många synergier. Man ser vissa fördelar för kund men inga nackdelar

INLEDNING

Entreprenörernas synpunkter har delats in i följande block: branschen, organisation, utveckling & styrning, process samt målsättning/resultat. De första sidorna består av sammanfattningar och slutsatser. Fördjupad information kring varje block återfinns i bilagor.

BRANSCHEN (se vidare bilaga 1)

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- UE för väg.
- Någon/några potentiella anbudsgivare faller bort.
- Specialisering – företagen tvingas att samarbeta.

Väg

- UE för järnväg. Små UE får möjlighet att komma in.
- Risk att få in färre antal anbud. Komplex. Stora entreprenörerna på väg kommer naturligtvis att vara med. Tveksamt på bansidan.
- Instiegströsklar maskiner, men inte så stora med tanke på en inte så komplex jvg-del
- En e som prisar in sig- gäller att få uppdraget – men vad händer sedan? Man bedöms

Slutsats

- Troligen färre anbud än summan av antalet som idag lämnar på väg resp. järnväg (se figur nedan).
- Inledningsvis kommer man att ha UE för det andra området.
- Samarbeta med andra E (ej UE)
- Risk finns att en entreprenör prisar in sig – hur utvärderar beställaren detta?

Väg	Marknadsandel i procent (väglängd)	Järnväg	Marknadsandel i procent (väglängd)
<i>Svevia</i>	54	<i>Infranord</i> (i konkurrens)	57,4
<i>NCC</i>	20	<i>Infranord</i> (utom konkurrens)	12,9
<i>Peab</i>	13	Balfour Beatty Rail	14,9
<i>Skanska</i>	11	Strukton Rail AB	12,3
-		<i>VR Track</i>	2,3
Övriga	2	Infratek AB	0,2

Figur 1. Figuren visar entreprenörer och deras marknadsandelar inom DoU järnväg respektive väg. Entreprenörer som är markerade med fet, kursiv, blå text deltog i workshopen.

ORGANISATION (se vidare bilaga 2)

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Enklare att gå från att jobba på jvg till att jobba på väg!
- Dubbelt så mycket utbildning för att göra jobbet på järnväg jmf väg.
- Måste skaffa maskiner för vägarbete

Väg

- Man rekryterar redan utbildad personal men också kompetensutveckling av befintlig personal
- Önskemål att TRV tillhandahåller maskiner (kanske speciellt i denna entreprenad som inte är så stor)
- Ser en möjlighet att hitta maskiner som går att använda på både väg och järnväg
- Trafikeringstillstånd krävs
- Drift och underhåll blir mer attraktivt – nyanställningar.

Slutsats

Kompetens

- Både rekrytering och kompetensutveckling av befintlig personal blir aktuellt

Maskiner

- Vissa maskiner går att använda i både väg och järnväg men investering i vissa maskiner krävs
- Väg ställer frågan om TRV tillhandahåller maskiner

Rekrytering av yngre

- Drift och underhåll blir mer attraktivt tack vare större teknikinnehåll och därmed lättare att rekrytera

UTVECKLING & STYRNING (se vidare bilaga 3)

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Utökad samverkan föreslås
- Incitament med bonus

Väg

- Intresset för utveckling i denna riktning är starkt avhängigt beställarens framtida inriktning/strategi
- Annan inriktning vid större banor.

Slutsats

- TRV måste vara tydliga i den framtida inriktningen
- Samordning av utformningen av väg- och järnvägsförfrågningarna måste till oavsett om DoU köps i samma kontrakt eller separat
- Utökad samverkan med incitament bör tillämpas

Beställarens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Trafikverket kanske måste planera för att jämka ihop drift på både järnväg och väg

Väg

- Trafikverket måste visa inriktning. Plan för framtiden. Beslut och uthållighet.
- Det här projektet får inte bli en engångsföreteelse
- Rätt geografi för detta projekt. Måste ta hänsyn till detta

Slutsats

- TRV måste presentera en tydlig plan för framtida inriktning

PROCESS (se vidare bilaga 4)

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Bra för en entreprenör att ha helheten – då kan du styra och prioritera resurserna.
- Man kan samordna jobbet på ett bättre sätt!
- Förutsätter samma krav på järnväg som väg!
- Utveckling av förfrågningsunderlag! Tänka på riskfördelning så att entreprenörerna våga gå in och slipper spekulera!

Väg

- Kravspec ska vara differentierad – ska du ut samtidigt kräver mycket resurser!
- Effektivitet och logistik vinster, dela overhead
- Tuffa krav på inställelsetider. Är det relevanta krav? Vad är det för krav på denna entreprenad? Kan bli svårt att kalkylera.

Slutsats

- Man ser möjligheter till effektivisering genom samordning och delad overhead. Detta förutsätter samordning av kraven.

Kundens perspektiv

Beställarens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Best practice – det bästa ur två världar! Utvecklar hela branschen!

Väg

- Om det uppstår en konfliktsituation mellan väg och bana hur löses det?

Slutsats

- Best practice – det bästa ur två världar! Utvecklar hela branschen!
- Hur konfliktsituation mellan väg och järnväg ska lösas måste finnas beskrivet i kontraktet

MÅLSÄTTNING/RESULTAT (se vidare bilaga 5)

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Väg

- Det finns många synergier.

Slutsats

- Det finns många synergier.

Kundens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- En de behöver prata med
- Resursmängden blir större – kraftsamling (Vår anm: Lättare att kraftsamla)

Väg

- Kund: samma entreprenör som driver båda, kan ej skylla på den andra

Slutsats

- Man ser vissa fördelar för kund men inga nackdelar

Beställarens perspektiv

Sammanfattning

Väg

- Det finns många synergier.

Slutsats

- Det finns många synergier.

BRANSCHEN

Entreprenörens perspektiv

Järnväg

- Vilka entreprenörer finns det idag på resp. sida? Idag finns det inte en entreprenör som greppar båda! Så känns det! Risken är att någon frontar. Tänka sig olika konstellationer. Idag kanske en huvudentreprenör och flera UE. I framtiden kanske det finns fler. Går vi vidare t.ex. elbiten så är det en helt annan sak.
- Små maskinentreprenörer runt om i bygden kan komma att gynnas. En entreprenör måste ha många flera UE. Vi kan inte ha egna resurser för allt.
- Specialisering – företagen tvingas att samarbeta.

Väg

- Små underentreprenörer har möjlighet att komma in. En start på en bättre leverantörsmarknad.
- På sikt finns det entreprenörer som behärskar detta till fullo.
- Det här utvecklar branschen. Bibehåller kompetensen geografiskt.
- Risk att få in färre antal anbud. Komplex. Stora entreprenörerna på väg kommer naturligtvis att vara med. Tveksamt på baksidan.
- Klagar alltid på att inte få tillräckligt med entreprenörer som lämnar anbud och det kan bli värre eftersom det blir för stort.
- Marknaden – kan man få intressenterna att samarbeta? Ingen kommunikation emellan idag
- Minska instegströskeln jvg kan få uppsving
- Instegströskel? Hur många nya kan vi få se? Enkel – tror intresse kan finnas
- Attraktivt för branschen
- Instegströskel kan vara jvg maskiner – svårt få tag på samt investera för den lilla entreprenaden
- En e som prisar in sig- gäller att få uppdraget – men vad händer sedan? Man bedöms

Kundens perspektiv

Beställarens perspektiv

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- UE för väg.
- Någon/några potentiella anbudsgivare faller bort.
- Specialisering – företagen tvingas att samarbeta.

Väg

- UE för järnväg. Små UE får möjlighet att komma in.
- Risk att få in färre antal anbud. Komplex. Stora entreprenörerna på väg kommer naturligtvis att vara med. Tveksamt på baksidan.
- Instegströsklar maskiner, men inte så stora med tanke på en inte så komplex jvg-del
- En e som prisar in sig- gäller att få uppdraget – men vad händer sedan? Man bedöms

Slutsats

- Troligen färre anbud än summan av antalet som idag lämnar på väg resp. järnväg (se figur nedan).
- Inledningsvis kommer man att ha UE för det andra området.
- Samarbete med andra E (ej UE)
- Risk finns att en entreprenör prisar in sig – hur utvärderar beställaren detta?

ORGANISATION

Entreprenörens perspektiv

Kompetens

Järnväg

- Ingen speciell kompetens för plogning. Kompetensen är ganska stor skillnad. Dra nytta av avvattningsprojekt dvs. trummor och dikningar. Rövningar är samma. Snön faller samtidigt på bägge!
- Olika utbildning på personalen.
- Initialt UE-påslag? Konsortium?
- Möjligt att utveckla kompetens – allt kostar ju – är det värt att utbilda en som främst jobbar på väg för att kunna jobba på järnväg? Dubbelt så mycket utbildning för att göra jobbet på järnväg jmf väg. Enklare att gå från att jobba på jvg till att jobba på väg! Helt olika krav på utbildningar!
- Svårt att få tag i lokala entreprenörer?
- Certifieringsproblem
- Hur många timmar kan jag som entreprenör lova UE?

Väg

- Inga stora investeringar. Man tar till sig den specialistpersonal man behöver.
- Kompetensfrågan måste lösas
- Kompetens – trimma anläggningsentreprenörerna.
- Bara hanteringsfrågor inte så intressant- kompetensutveckling bra
- Innebära bredare rekryteringsbas ex el , signaler.
- Synergier finns men de har inte efterfrågats tidigare. Alla entreprenader har problem men gälla att lösa dem:
- Kompetens saknas
- Vägsidan har kompetens jvg måste skaffa den

Maskiner

Järnväg

- Du måste ha spårfordon – de kan inte användas till annat – leder till höga maskinkostnader.
- Förändrad maskinpark!

Väg

- Trafiktillstånd för att få köra på spåren måste lösas t.ex. servicefordon. Spårbunden traktorgrävare m.m.
- Maskiner – tillhandahålls dessa från beställarsidan?
- Maskiner som enbart kan användas till en del ger ej synergi. Bra om kan använda i båda områden.
- Tillhandahåller Trafikverket maskiner? Ex jvg specifikt. Idag material tillhandahålls av Trafikverket

Rekrytering av yngre

Väg

- Positivt att det finns möjligheter att lära sig något nytt.
- Drift och underhåll blir mer attraktivt – nyanställningar.
- GPD, svårt få unga människor in i branschen – utvecklande tidigare år

- Med det här en annan volym – ändå enkla tjänster! Attraktivt för unga msk??
- Ev jvg mer intressant och lockande av unga till branschen. Intresse av logistik lockas till dou
- Miljö- värderingar på jvg lite mer än väg- kan det locka unga?

Kundens perspektiv

Beställarens perspektiv

Väg

- Hur kommer Trafikverkets organisation att förändras om det blir en partnering?
Blir det t.ex. två driftledare?

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Enklare att gå från att jobba på jvg till att jobba på väg!
- Dubbelt så mycket utbildning för att göra jobbet på järnväg jmf väg.
- Måste skaffa maskiner för vägarbete

Väg

- Man rekryterar redan utbildad personal men också kompetensutveckling av befintlig personal
- Önskemål att TRV tillhandahåller maskiner (kanske speciellt i denna entreprenad som inte är så stor)
- Ser en möjlighet att hitta maskiner som går att använda på både väg och järnväg
- Trafikeringstillstånd krävs
- Drift och underhåll blir mer attraktivt – nyanställningar.

Slutsats

Kompetens

- Både rekrytering och kompetensutveckling av befintlig personal blir aktuellt

Maskiner

- Vissa maskiner går att använda i både väg och järnväg men investering i vissa maskiner krävs
- Väg ställer frågan om TRV tillhandahåller maskiner

Rekrytering av yngre

Drift och underhåll blir mer attraktivt tack vare större teknikinnehåll

UTVECKLING & STYRNING

Entreprenörens perspektiv

Kompetens

Järnväg

- Ingen speciell kompetens för plogning. Kompetensen är ganska stor skillnad. Dra nytta av avvattningsprojekt dvs. trummor och dikningar. Røjningar är samma. Snön faller samtidigt på bägge!
- Olika utbildning på personalen.
- Initialt UE-påslag? Konsortium?
- Möjligt att utveckla kompetens – allt kostar ju – är det värt att utbilda en som främst jobbar på väg för att kunna jobba på järnväg? Dubbelt så mycket utbildning för att göra jobbet på järnväg jmf väg. Enklare att gå från att jobba på jvg till att jobba på väg! Helt olika krav på utbildningar!
- Svårt att få tag i lokala entreprenörer?
- Certifieringsproblem
- Hur många timmar kan jag som entreprenör lova UE?

Väg

- Inga stora investeringar. Man tar till sig den specialistpersonal man behöver.
- Kompetensfrågan måste lösas
- Kompetens – trimma anläggningsentreprenörerna.
- Bara hanteringsfrågor inte så intressant- kompetensutveckling bra
- Innebära bredare rekryteringsbas ex el , signaler.
- Synergier finns men de har inte efterfrågats tidigare. Alla entreprenader har problem men gälla att lösa dem:
- Kompetens saknas
- Vägsidan har kompetens jvg måste skaffa den

Maskiner

Järnväg

- Du måste ha spårfordon – de kan inte användas till annat – leder till höga maskinkostnader.
- Förändrad maskinpark!

Väg

- Trafiktillstånd för att få köra på spåren måste lösas t.ex. servicefordon. Spårbunden traktorgrävare m.m.
- Maskiner – tillhandahålls dessa från beställarsidan?
- Maskiner som enbart kan användas till en del ger ej synergi. Bra om kan använda i båda områden.
- Tillhandahåller Trafikverket maskiner? Ex jvg specifikt. Idag material tillhandahålls av Trafikverket

Rekrytering av yngre

Väg

- Positivt att det finns möjligheter att lära sig något nytt.
- Drift och underhåll blir mer attraktivt – nyanställningar.
- GPD, svårt få unga människor in i branschen – utvecklande tidigare år

- Med det här en annan volym – ändå enkla tjänster! Attraktivt för unga msk??
- Ev jvg mer intressant och lockande av unga till branschen. Intresse av logistik lockas till dou
- Miljö- värderingar på jvg lite mer än väg- kan det locka unga?

Beställarens perspektiv

Järnväg

- Trafikverket kanske måste planera för att jämka ihop drift på både järnväg och väg

Väg

- Känns fejt. Trafikverket vill ha både hängslan och livrem. VARFÖR ska man ha möjlighet att både lämna på ett gemensamt anbud och på varje del för sig. Detta försök måste få kosta, annars stannar vi ju kvar i det gamla.
- Det här projektet får inte bli en engångsföreteelse
- Positivt – samordningsmöjligheter. Plan för framtiden. Beslut och uthållighet.
- Trafikverket måste visa inriktning.
- Plan – hur många områden kommer att upphandlas?
- Varför SoFoHo? Inte representativt för jvg – enkelt utförande innebär tre delar då det finns svårare jvg
- Hur skapar man då förutsättningar för branschen? Hur många pilotprojekt? okomplicerad jvg snutt
- Hur stor del av jvg är på lågtrafikerat område? Hur många sådana finns det i landet?
- Attraktionskraft för branschen viktigt att prova denna pilot- men fler måste ut snabbt ej vänta för länge kör tre stycken snabbt. beställaren måste våga
- Rätt geografi för detta projekt. Måste ta hänsyn till detta
- Stockholm andra förutsättningar – inte samma effektivitet för komplext
- Viktigt bestämma att det ska göras i en entreprenad.
- Geografisk indelning ex spår, område
- Volymen viktigare. Kan man inte öka storlek på gpd om man är ute efter volym?

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Utökad samverkan föreslås
- Incitament med bonus

Väg

- Intresset för utveckling i denna riktning är starkt avhängigt beställarens framtida inriktning/strategi
- Annan inriktning vid större banor.

Slutsats

- TRV måste vara tydliga i den framtida inriktningen
- Samordning av utformningen av väg- och järnvägsförfrågningarna måste till oavsett om DoU köps i samma kontrakt eller separat
- Utökad samverkan med incitament bör tillämpas

Beställarens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Trafikverket kanske måste planera för att jämka ihop drift på både järnväg och väg

Väg

- Trafikverket måste visa inriktning. Plan för framtiden. Beslut och uthållighet.
- Det här projektet får inte bli en engångsföreteelse
- Rätt geografi för detta projekt. Måste ta hänsyn till detta

Slutsats

- TRV måste presentera en tydlig plan för framtida inriktning

PROCESS

Entreprenörens perspektiv

Järnväg

- Arbetssäsong? Ganska likt väg och jvg. Stora tilläggsarbeten kommer på sommaren. Säsongsbetonade ser likadant ut! 50 % är under vintern. Stor volym!
- Prioriteringar om vad som ska vara rent från snö och var. Allt kan inte ske samtidigt. Kraven ska rimma med resurserna!
- Inställelsekrav? Krav röja väg kontra jvg?
- Felavhjälpning är delvis likt. Akuta felavhjälpningar är ganska lika.
- Svåraste är att se hur det ser ut på vägsidan... sprickor asfalt, grusvägsunderhåll dvs. planerat underhåll.
- Det finns ingen säkerhetsbesiktning på väg? Broar måste väl besiktigas på båda! Kontrollrundor – ÄTA! =Säljrunda? Besiktningsbegreppet är förvirrande – olika saker på jvg och väg!
- Bra för en entreprenör att ha helheten – då kan du styra och prioritera resurserna. Samtidigt är det beställarens krav på inställelsetid.
- Man kan samordna jobbet på ett bättre sätt!
- Omställelsetider?
- Kan jämna ut kurvan för personalutnyttjandet?
- Långa avstånd? Lite utfört arbete per dag – höga kostnader! Finns järnvägsjobben bredvid vägen? På sikt hittar man nog ett sätt att nyttja resurserna.
- Utveckling av förfrågningsunderlag! Tänka på riskfördelning så att entreprenörerna våga gå in och slipper spekulera!
- Trafikverket måste vara tydlig!
- Partneringförhållande skulle gynna ett sådant här projekt. (Utökad samverkan). Detta projekt kräver bra projektledning och planering
- Kanske någon incitamentsinlägg dvs. där man delar på vinsten
- Mer bonus! Vår bild är att entreprenören på ta risken och kostnaderna
- Dialogen med oss entreprenören och beställaren är oerhört värdefull!
- Förutsätter samma krav på järnväg som väg!
- Vintertjänster – oavsett vart det ska röjas så snöar det samtidigt. Det är eg. tiden som begränsar. Samma utförelsetid och mängden resurser.
- Idag samma krav på hela järnvägssträckan – kan kanske ändras! Bara röja huvudspår? Idag röja från två håll med tanke på att det är mkt godståg.
- I en partnering så måste vi entreprenörer visa på kostnaderna. Om kraven var så här så skulle kostnaderna kunna minskas så här mycket! Diskussion om prioriteringar!

Väg

- Samverkansentreprenad eller partnering.
- Om det uppstår en konfliktsituation mellan väg och bana hur löses det?
- Vad prioriteras, väg eller bana?
- Tuffa krav på inställelsetider. Är det relevanta krav? Vad är det för krav på denna entreprenad? Kan bli svårt att kalkylera.
- Ska det vara skilda mängdförteckningar?
- Dyrare timpriser och för lite personal på järnvägssidan.
- Detta är en ny produktupphandling - Väg och mindre bana
- Specialisering – Resurserna måste kunna flyttas mellan väg och bana
- Kompetens väg = jvg?? Hur ser det ut? Kan finnas stora möjligheter att samordna
- Om samgående mellan väg och jvg minska oh kostnader t ex,

- Effektivitet och logistik vinster, dela OH
- Kravspecen måste tänka till ex om samma åtgärds tid hur ska du göra? Om allt ska göras samtidigt har man inte sparat något. Nyttja resurser är viktigt.
- Kravspec ska vara differentierad – ska du ut samtidigt kräver mycket resurser!
- Arbetsuppgifter kan plockas ut så att omfördelning kan ske ex snöröjning plockas ut och läggs enbart på väg
- Ju simplare innehåll smart koncentrera till geografien. Ej synergi om innehåll i resp. är tillräckligt.
- Hur mycket är planlagt för att kunna omfördela resurser
- Jvg: förebyggande underhåll intressant vad innebär det. Samt avhjälpande är de ej akuta ge möjlighet planera och kunna lägga upp
- Ska man göra jvg på samma sätt? För att anpassa till varandra?
- FU – viktigt ser över möjligheter,
- GPD idag är avskalat – hur mycket ÄTA ska finnas med?
- Viktigt vilken nivå ex väglag 1, 2 vad gäller för jvg?
- Attraktivt innehåll!
- Miljötänk jvg- väg
- Kritiska aktiviteten ligger på jvg

Beställarens perspektiv

Järnväg

- Att styra kraven på vintertjänsterna – detta sätter nivåerna och resurserna! Detta behövs diskuteras gemensamt!
- Beställarperspektivet – best practice – det bästa ur 2 världar! Utvecklar hela branschen! Planering av upphandling? Storlek på upphandlingar? Skapar skalmöjligheter för oss entreprenörer!

Väg

- Om det uppstår en konfliktsituation mellan väg och bana hur löses det?
- Vad prioriteras, väg eller bana?

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Bra för en entreprenör att ha helheten – då kan du styra och prioritera resurserna.
- Man kan samordna jobbet på ett bättre sätt!
- Förutsätter samma krav på järnväg som väg!
- Utveckling av förfrågningsunderlag! Tänka på riskfördelning så att entreprenörerna våga gå in och slipper spekulera!

Väg

- Kravspec ska vara differentierad – ska du ut samtidigt kräver mycket resurser!
- Effektivitet och logistik vinster, dela overhead
- Tuffa krav på inställelsetider. Är det relevanta krav? Vad är det för krav på denna entreprenad? Kan bli svårt att kalkylera.

Slutsats

- Man ser möjligheter till effektivisering genom samordning och delad overhead. Detta förutsätter samordning av kraven.

Kundens perspektiv

Beställarens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- Best practice – det bästa ur två världar! Utvecklar hela branschen!

Väg

- Om det uppstår en konfliktsituation mellan väg och bana hur löses det?

Slutsats

- Best practice – det bästa ur två världar! Utvecklar hela branschen!
- Hur konfliktsituation mellan väg och järnväg ska lösas måste finnas beskrivet i kontraktet

MÅLSÄTTNING/RESULTAT

Entreprenörens perspektiv

Väg

- Det finns många synergier.

Kundens perspektiv

Järnväg

- En de behöver prata med
- Använda väg eller jvg som alternativ under tiden man reparerar
- Resursmängden blir större – kraftsamling (Vår anm: Lättare att kraftsamla)

Väg

- Kund: samma entreprenör som driver båda, kan ej skylla på den andra
- Driftinfo på nätet minskade kundklagomål

Beställarens perspektiv

Väg

- Det finns många synergier.

Entreprenörens perspektiv

Sammanfattning

Väg

- Det finns många synergier.

Slutsats

- Det finns många synergier.

Kundens perspektiv

Sammanfattning

Järnväg

- En de behöver prata med
- Resursmängden blir större – kraftsamling (Vår anm: Lättare att kraftsamla)

Väg

- Kund: samma entreprenör som driver båda, kan ej skylla på den andra

Slutsats

- Man ser vissa fördelar för kund men inga nackdelar

Beställarens perspektiv

Sammanfattning

Väg

- Det finns många synergier.

Slutsats

- Det finns många synergier.