

## Sammanfattning av marknadsdialoger program Slussar Trollhätte kanal mars 2024

Feedbacken på framtaget affärsupplägg var överlag positivt. Vad gäller entreprenaderna i Lilla Edet för schakt och sluss ansåg de flesta leverantörerna att dessa arbeten bör ingå i separata entreprenader.

Vad gäller Trollhättan däremot framkom argument både för att dela upp sluss och bergschakt i varsin entreprenad samt för att ha dessa arbeten i en gemensam entreprenad, med en majoritet för en stor entreprenad där bergschakten är inkluderad i slussarbetena. Det motiverades bland annat med att en stor entreprenad ger färre gränssnitt samt att val av utformning på slussarna i Trollhättan påverkar utförandet av bergschakten och därigenom förutsättningarna för upphandling enligt tänkt tidplan.

Deltagande leverantörer tryckte på vikten av att inleda ett tidigt samarbete. Responsen på föreslaget affärsupplägg där slussarna utförs med tidig entreprenörsmedverkan var i samma linje positiv. Det fanns olika åsikter kring huruvida dessa ska genomföras som utförande- eller totalentreprenader med utgångspunkt i fördelning av risker.

Beträffande föreslagna ersättningsformer och upphandlingsförfaranden uppfattade vi att responsen var överlag positiv.

Det lyftes fram att det i prekvalificeringsskedet bör avgränsas hur många leverantörer som får inkomma med anbud. Detta för att skapa större engagemang i anbudsskedet samt en vetskap om att man har en god chans att vara med och tävla om affären.

En återkommande input var att projektet redan i prekvalificeringsskedet är tydliga med de kommersiella villkoren samt vilka förutsättningar som råder, både gällande vad som är känt och klarlagt samt vad som ännu är osäkert.

Vikten av rätt nivå på procentpåslag CAV betonades, samt relevansens i gränsdragningslistan och dess omfattning. Det fanns en positiv syn på att storleken på påslaget redan är satt av oss, så att det inte blir ett tävlingsmoment.

Responsen vad gäller föreslagna mervärden tryckte på vikten av att säkerställa att utvärdering inte sker enbart på en pappersprodukt. Ett förslag som diskuterades var att ett par leverantörer tävlar i en så kallad Fas 0 kring möjliga utformningar av en teknisk utmaning som beställaren står inför.

Vidare fanns en förståelse för att viten behövs men ett medskick att dessa bör avgränsas till för projektet kritiska risker, samt att leverantören har möjlighet att påverka dessa. Det betonades även att det är viktigt med en balans mellan morötter och piskor. Deltagande leverantörer är positiva till bonus och vill se bonusar som premierar rätt beteende.