

REFERAT FRA MARKEDSDIALOG OM SLAMBEHANDLINGSLØSNING FOR GVB

Møteleder:	Anita Eide, GVB	Referent:	Anita Eide, GVB
Møtedato:	30.-31.03.2020	Møtested:	Microsoft Teams
Deltakere:	Representanter fra leverandørene Anne Berit Steinseth, daglig leder GVB Anita Eide, GVB Jørgen Fidjeland, daglig leder Tønsberg renseanlegg IKS Bjarne Paulsrud, teknisk rådgiver for GVB (innleid)		

Kort om markedsdialogen

Fordi dialogkonferansen måtte avlyses, gjennomførte GVB kun én-til-én-møter med leverandører som ifm. med påmelding til dialogkonferansen hadde bedt om slikt møte.

GVB gjennomførte åtte slike møter. Møtene hadde en varighet på ca. 1,5 time. Det var satt av ca. 20 minutter til leverandørens presentasjon av løsning, etterfulgt av en mulighet for GVB til å stille spørsmål eller be om avklaringer knyttet til selve løsningen. Den resterende tiden gikk med til å gå gjennom GVBs spørsmål og leverandørens svar på disse. Spørsmålene ble kunngjort på GVBs nettside i forkant av møtene. Fasene det refereres til i referatet er forklart i GVBs oppsummering av det som skulle ha vært formidlet på dialogkonferansen. Oppsummeringen er tilgjengelig på GVBs nettside.

Presentasjon av leverandørens løsning

Leverandørene presenterte sine respektive løsninger og GVB tar med seg innsikten fra disse presentasjonene inn i det videre arbeidet med konkurransegrunlaget.

Generelle avklaringer

For en oversikt over spørsmål fra leverandørene til GVB og svar på disse, se egen oppsummering som er tilgjengelig på GVBs nettside.

Tilbakemelding fra leverandørene på spørsmål fra GVB

Spørsmålene ble gjennomgått og svarene fra leverandørene er oppsummert og gjengitt i kursiv nedenfor.

1. Med utgangspunkt i erfaring med den behandlingsløsningen dere kan tilby, hvordan ser dere for dere de tre fasene nevnt i GVBs oppsummering med tanke på:

a) Varighet?

Fase 1: Midlertidig løsning

- Leverandørene mener det ville være behov for at fase 1 har en varighet på 2-3 år, dersom nytt anlegg skal bygges og settes i drift. Flere foreslo at varigheten av fase 1, som skal ivareta behovet for en midlertidig slambehandlingsløsning, bør komme i*

tillegg til avtaleperioden for fase 2 og 3.

Fase 2: Driftsfase

- *Det var bred enighet blant leverandørene om at fase 2 bør ha en varighet på minst 20 år for å oppnå en passende nedbetalingstid for nødvendige investeringer.*

Fase 3: Utvikling og innovasjon

- *Flere mente at aktiviteter/utvikling som oppdragsgiver har beskrevet og sett for seg skal skje i fase 3, vil kunne ha oppstart ganske umiddelbart etter oppstart av fase 2 og at fase 2 og 3 i realiteten kan skje i parallell, alt avhengig av oppdragsgiver behov, eventuelle nye myndighetskrav eller leverandørens ønske om å videreutvikle sin tilbudte løsning.*
- *Fem år kan være en hensiktsmessig periode for større utviklingsprosjekter som vedtas gjennomført*

b) Hva er de viktigste milepælene/kritiske suksessfaktorene innenfor hver enkelt fase og hva har dere behov for at GVB tar hensyn til i anskaffelsen/konkurransetformingen?

Fase 1: Midlertidig løsning

- *I fase 1 dreier det seg om å etablere trygg og pålitelig midlertidig behandlingsløsning for slammet der negative miljøkonsekvenser unngås fram til eventuelt nytt/permanent anlegg/løsning kan stå ferdig.*
- *Det er viktig å få på plass gode avtaler med eierne av dagens behandlingsløsninger der disse kan videreføres og gjelde for fase 1.*
- *Varigheten av denne fasen bør være så kort som mulig.*
- *GVB kan vurdere å kjøpe behandlingsløsning for fase 1 som egen anskaffelse, men det vil da være utfordrende å fastsette varighet for denne avtaleperioden, siden den må ta høyde for eventuelle forsinkelser knytta til fase 2. Det vil heller ikke gi en totalleverandør insentiv til å få på plass en permanent løsning for fase 2 så fort som mulig.*

Fase 2: Driftsfase

- *De fleste ser for seg at det skal bygges nytt slambehandlingsanlegg og at oppstart av fase 2 starter når dette anlegget er satt i drift. Dersom avtaleperioden for anlegget er på 20 år, pluss en eventuell opsjon om avtaleforlengelse på 5 år, vil ytelsene fra dette anlegget ha størst miljømessig betydning og bør være det som vektlegges i evalueringen/tildelingen.*
- *Kravene til nedstrømsløsning for bioresten bør være tydelig avgrenset i konkurransen, altså at man skiller på det som defineres som ytelser i fase 2 og 3 i evalueringen av tilbud.*
- *Behandlingspris for slammet som skal inngis i tilbudet bør fastsettes basert på fase 1 og 2.*
- *Den største risikoen vil være knytta til hvordan eventuelle endrede rammebetingelser for slamdisponering skal håndteres kontraktuelt. Det må gå tydelig fram av avtalevilkårene som skal gjelde, hvordan fordeling av kostnader og risiko skal være mellom oppdragsgiver og oppdragstaker ved eventuelle endringer.*
- *Det ble nevnt at betydelige endringer som ikke er klargjort kontraktuelt bør gi grunnlag for reforhandling av de økonomiske betingelsene i avtalen.*
- *Fase 2 er helt avhengig av at offentlig infrastruktur, byggetillatelse, utslippstillatelse*

etc. foreligger. Dersom disse ikke er plass når anskaffelsen kunngjøres, må GVB ta høyde for risiko knyttet til disse elementene i konkurransegrunnlaget og at de kan reguleres på en tilfredsstillende måte gjennom kontrakten.

- *I konkurransen bør GVB redegjøre for evalueringsmetoden som skal brukes for å vurdere ytelsene som tilbys for å oppfylle oppdragsgivers krav/behov og hvordan tilbyderne skal dokumentere de tilbudte ytelser slik at GVB på en objektiv måte kan anvende sin evalueringsmetode.*

Fase 3: Utvikling og innovasjon

- *Denne fasen kan, slik noen av leverandørene ser det, starte umiddelbart og kort tid etter oppstart av fase 2.*
- *Flere ser på fase 3 som et kontinuerlig utviklingsløp med trinnvis utvikling i volum og teknologi.*
- *Det bør gå tydelig fram av avtalevilkårene som skal gjelde, hvordan fordeling av kostnader og risiko skal være mellom oppdragsgiver og oppdragstaker ved ulike typer endringer, samt hvilke spilleregler som skal gjelde for initiering, beslutning og gjennomføring av endringsforslag/utviklingsprosjekter.*

c) Ser dere eventuelt for dere en annen inndeling og hvorfor?

- *De fleste synes inndelingen GVB har sett for seg er forholdsvis grei, men at det er behov for en tydelig definisjon av som hører hjemme i fase 2 og 3 og hva som skal legges til grunn i evaluering av tilbudene.*
- *Flere nevnte at de ikke nødvendigvis ser fase 2 og 3 som uavhengig faser i tid og at fase 3 således ikke nødvendigvis er en egen fase, men mer et uttalt behov for å tilrettelegge for at endringer og utvikling kan skje i en veldig lang avtaleperiode.*
- *Siden det er umulig å se for seg hvilke behov og muligheter for utvikling og innovasjon det vil være ønskelig/nødvendig å gjennomføre i driftsfasen/ hele anleggets levetid/avtaleperiode, må det være tydelig hva slags ytelser leverandøren forplikter seg til å få på plass i driftsfasen/fase 2. Det er disse ytelsene som bør legges til grunn i evalueringen av tilbud.*
- *Det kan være en utfordring å sette krav og tildelingskriterier for fase 3, fordi vurdering av evne til å gjennomføre framtidig utvikling og innovasjon i stor grad vil måtte basere seg på en subjektiv vurdering.*
- *Kostnader/pris for gjennomføring av fase 3 aktiviteter kan vanskelig legges til grunn i evaluering av tilbud, fordi slike kostnader er umulige å fastsette i tilbudsfasen og umulig å sannsynliggjøre og dokumentere, ergo ikke mulig for oppdragsgiver å evaluere.*
- *Når det gjelder evaluering av tilbud knytta til fase 3, bør det være andre parametere, som for eksempel oppdragsforståelse, dokumentert kompetanse, erfaring fra gjennomføring av FoU-aktiviteter, o.l. som legges til grunn.*

2. Ved realisering av den behandlingsløsningen dere tilbyr:

- a) er det noe ved utviklingsbehovet i løsningen som GVB bør være klar over og eventuelt ta hensyn til utformingen av konkurransegrunnlaget, inkludert kontrakten?

For enkelte er det for tidlig å si noe spesifikt om behandlingsløsning og utviklingsbehov siden

det er behov for å danne et konsortium av foretak for å vite hva den helhetlig løsningen som tilbys vil være.

Når man skal etablere behandlingsløsning som skal være i drift i 20 år eller mer, må tilbyder i tilbudet ta utgangspunkt i best tilgjengelig teknologi og tilby de løsningene som på best mulig måte svarer ut oppdragsgivers behov, slik de skisseres i konkurransegrunnlaget. I tillegg må man selvsagt forsøke å ivareta behovet for fleksibilitet med tanke på behov for og krav om framtidige endringer.

Faseinndelingen ivaretar i stor grad dette. Ansvarsfordeling i fase 3 må være tydelig med hensyn til hvem som kan ta initiativ, hvordan beslutning om slike initiativ skal fattes, hvem som er ansvarlig for finansiering av dem og hvordan de skal gjennomføres og følges opp.

Der umoden/oprøvd teknologi skal anvendes for sluttbehandling av bioresten vil det hefte usikkerhet med hensyn til hva som skjer med tungmetaller, hvor stor andel av fosforinnholdet som blir plantetilgjengelig osv.

Gjenvinning av fosfor og nitrogen og bruken av disse.

Den økonomiske risikoen sikres ved lang kontrakt, men der uprøvdde løsninger med behov for videreutvikling skal tas i bruk bør oppdragsgiver være «medeier» i utviklingen.

b) hva ser dere som de største utfordringene og hvordan kan disse hensyntas i anskaffelsen?

Det vil være utfordrende dersom tilbudsfristen som settes er for kort og den ikke tar høyde for den tiden det tar å kostnadsberegne og kvalitetssikre tilbudt løsning samt å finne nødvendig samarbeidspartnere.

Flere ga uttrykk for at valg av anskaffelsesprosedyre kan innebære risiko. Anbefalingen er å gå for konkurranse med forhandlinger, gitt at konkurransepreget dialog vil være mer tid- og kostnadskrevende for både oppdragsgiver og tilbydere og innebære økt risiko for begge parter, men ikke nødvendigvis gi nevneverdig tilleggsverdi sammenlignet med konkurranse med forhandlinger.

GVB bør fastsette et tak for antall leverandører som kan prekvalifisere seg for deltakelser i konkurransen.

Enkelte mener at GVB bør ta ansvar for eventuell reguleringsplan for arealet på Rygg, utvikling av tomta og bygging av infrastruktur, samt innhenting av driftstillatelse for anlegget.

c) hvilke aspekter hefter det størst usikkerhet ved i løsningen dere tilbyr og hvordan kan/ bør disse hensyntas i anskaffelsen?

Leverandørene gir uttrykk for at det hefter lite usikkerhet ved selve slambehandlingsløsningen, utover hva som vil følge av krav som settes i utslippstillatelse.

Flere mener at det hefter mer usikkerhet ved teknologi som skal benyttes for å framstille sluttprodukter av bioresten der umoden/oprøvd teknologi er tenkt tatt i bruk.

Det hefter også en del usikkerhet med tanke på valg av lokalisering for behandlingsanlegg. Så

mange opplysninger som mulig om det foreslåtte arealet på Rygg og dets beskaffenhet, bør redegjøres for av GVB så snart som mulig, slik at tilbydere kan vurdere om dette er et reelt og godt lokaliseringalternativ.

Det vil også være en risiko for kort eller lang driftsstans som leverandøren må bære. Tilbyder bør derfor kunne levere en lavteknologisk beredskapsløsning.

d) hvilke aspekter innebærer risiko og hvordan bør risiko fordeles mellom kontraktspartene for å få en balansert anskaffelse?

Det er enighet om at GVB som et minimum må bære risikoen for følgende forhold:

- *slammengdene angitt i KGL*
- *generell prisøkning i markedet, ved at en mekanisme for prisregulering i henhold til relevant prisindeks/er tas inn i kontrakten*
- *ved endringer i myndighetenes rammebetingelser og forskriftskrav, må kostnader som påløper for leverandør i forbindelse med iverksettelse av tiltak som må til for å innfri kravene i stor grad bæres av oppdragsgiver*

Endringer i markedet for avsetningen av slamprodukter innebærer også en risiko som oppdragsgiver bør være villig til å dele.

En balansert anskaffelse må inneholde gode og tydelig retningslinjer for samarbeid i kontraktsperioden, noe som vil redusere risiko for begge parter.

3. Gitt løsningen dere tilbyr, er det ønskelig/en fordel at hageavfallet fra RiG og Vesar inngår i tillegg til slammet?

- *Det var kun en leverandøren som ga uttrykk for at hageavfallet ville være en fordel med hensyn til produksjon av overskuddsvarme og kvalitet på sluttprodukter fra deres behandlingsløsning.*

4. Har dere synspunkter når det gjelder valg av prosedyre for gjennomføring av anskaffelsen (for eks. innovativ anskaffelse, konkurransepreget dialog, tradisjonell totalentreprise osv.) og eventuelt hvorfor?

De fleste leverandørene foreslår konkurranse med forhandlinger, der et gitt antall leverandører prekvalifiseres og blir invitert til å inngi tilbud som det så forhandles om.

Kontrakt bør inngås minimum 3-6 måneder før dato for iverksettelse av leveranse.

5. Hva slags kompetanse og erfaring har dere med drift av løsningen dere tilbyr og hva slags oppbygging av kompetanse/erfaring må eventuelt inngå i avtaleperioden?

De fleste leverandørene besitter selv nødvendig kompetanse eller erfaring, eller vil sørge for å inngå partnerskap med aktører som vil bidra til at konsortiet totalt sett har den nødvendige kompetansen og erfaringen til å kunne gjennomføre kontrakten.

6. Er en varighet på avtaleperioden/kontrakten på 20 år + 5 år (opsjon) hensiktsmessig?

Ja, 20 år + 5 år (opsjon) er hensiktsmessig, så fremt avtaleperioden for fase en holdes utenfor, dvs. at det blir 2-3 år for fase 1 samt 20 år + 5 år for å dekke behovene i fase 2 og 3.