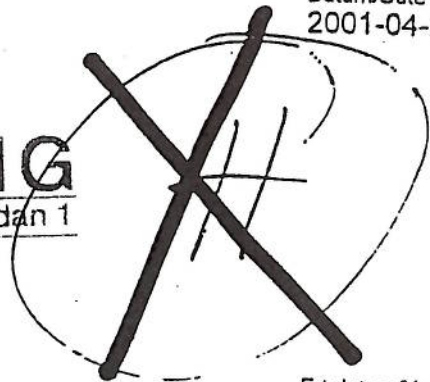




Sändlista

HEMLIG

Se anteckning sidan 1



Er referens/Your reference

Ert datum/Your

Er beteckning/Your file code

FMV tjänsteställe, handläggare/Our reference
ProjFlyg, Steve Danneberg, 08-782 4803

FMV föreg. datum/Our previous

FMV föreg. beteckning/Our

HKP 14. FMV rekommendation

- Ref. 1. PTTEM, HKV 01 641:75230, 1999-12-20
- Ref. 2. RFQ, MDIV 35 954:44302/99, 1999-11-29
- Ref. 3. PO Evaluation Report, NSHP 35 954:30789/00, 2000-08-30
- Ref. 4. Reviderad offert från kandidat A
- Ref. 5. Reviderad offert från kandidat B

Bakgrund

FMV har, på uppdrag av Försvarmakten (FM), deltagit i Nordic Standard Helicopter Programme (NSHP) sedan hösten 1998. FMV har även det juridiska ansvaret för NSHP's verksamhet mot tänkta leverantörer. En gemensam anbudsinfordran, ref. 2, utsändes i november 1999, med de gemensamma nordiska kraven. I april 2000 inkom offerter från totalt 4 anbudsgivare, vilka utvärderades inom NSHP och resulterade i en utvärderingsrapport till NSHP Steering Committee, ref. 3.

FMV har därefter deltagit i följande aktiviteter genomförda inom NSHP:

- "Fact finding"
- "Test and demonstration"
- Inledande förhandlingar
- Kompletterande faktainhämtning

FMV utvärdering

I FMV utvärdering har, utöver tidigare nämnda aktiviteter, följande dokument, aktiviteter samt förutsättningar beaktats:

- PTTEM, ref. 1
- RFQ, ref. 2
- PÄRP-mål
- Genomförd MP-analys
- FM krav på funktionalitet, utvecklingspotential, flexibilitet, modularitet
- Reviderade offerter från kandidat A och B, ref. 4, 5.

Försvarets materielverk**Defence Materiel Administration**

Postadress Mailing address	Besöksadress Visitor address	Telefon Telephone	Telefax
SE-115 88 Stockholm Sweden	Banergatan 62 (T-Kartaplan)	08 - 782 40 00 + 46 8 782 40 00	08 - 667 57 99 + 46 8 667 57 99



HEMLIG

Se anteckning sidan 1

Sida 2 (4)

188

Baserat på ovanstående har FMV genomfört en utvärdering av kandidaterna A och B, med gällande förutsättningar och fastställda krav. Härvid har FMV kunat göra följande konstateranden:

Avtal

Förutsättningar att nå bra avtal är ej markant särskiljande mellan kandidaterna, dock något fördelaktigare för kandidat B. B har tillgodosett FMV's krav.

Leveransplan

Leveransplan är markant särskiljande mellan kandidaterna till fördel för kandidat B, på grund av 18 månaders tidigare leverans av första helikoptern och 2 år tidigare leverans av sista seriehelikoptern.

Pris och LCC

Prisskillnaden mellan kandidaterna är ej markant särskiljande, dock fördelaktigare för kandidat B på grund av något lägre LCC.

Konfiguration

Konfiguration är ej markant särskiljande mellan kandidaterna förutsatt jämförbart ledningssystem (TMS alternativ C för kandidat A) och förutsatt höjd kabin för kandidat A. Båda kandidaterna kan uppfylla de fyra förmågorna enligt genomförd MP-analys på likvärdigt sätt.

Några fördelar för kandidat A är:

- "Power-to-weight ratio", vilket ger bättre enmotorprestanda, bättre lågfartsprestanda och manövreringsegenskaper
- Bättre i och urlastningsmöjligheter på grund av större och fler sidodörrar

Några fördelar för kandidat B är:

- Bättre möjligheter att lösa de olika uppdragen på grund av större kabin samt högre "pay-load"
- Ledningssystemet integrerat i ett tidigt skede, påverkar dock inte den grundläggande systemarkitekturen.
- Grundhelikoptern certifieras 1 år tidigare

Logistik

Förutsättningar att uppnå ett bra logistikkoncept är ej markant särskiljande mellan kandidaterna.

Utbildning

Förutsättningar att uppnå ett bra utbildningskoncept är markant särskiljande mellan kandidaterna till fördel för kandidat B, detta på grund av bättre initial utbildning där bland annat tillgång till simulator finns.

**HEMLIG**

te anteckning sidan 1

Sida 3 (4)

189

Leverantörsåtagande

Förutsättningar att uppnå ett bra leverantörsåtagande (Statement of Work) är ej markant särskiljande mellan kandidaterna. Till fördel för kandidat B kan dock nämnas:

- En stark, responsiv projektledning
- Förordar uppföljning enligt Earned Value Management
- Innehar en erkänd och mogen utvecklings- och tillverkningsprocess
- Innehar en enkel och stringent beslutsprocess

Risker

Projektrisken är ej markant särskiljande mellan kandidaterna.

Några nackdelar för kandidat A är:

- Interna koordinerings- och resursproblem
- Sen leveransplan påverkar befintliga MS inom FM samt kan kräva leasing/interimslösningar

Några nackdelar för kandidat B är:

- Osäker marknad
- Militärkvalificering av helikoptern som första kund

Offset

Förutsättningar att uppnå ett bra offsetavtal är markant särskiljande mellan kandidaterna till fördel för kandidat B, detta på grund av avsevärt bättre direkt offset och därtill hörande svensk industrimedverkan.

Resultat

FMV finner att med nuvarande förutsättning och tillgänglig information är kandidat B det sammantaget bästa alternativet. Detta primärt av följande skäl sett ur ett strikt svenskt perspektiv:

- lägsta pris
- bästa leveransplan
- bästa offsetåtagande
- lägsta projektrisk
- bästa leverantörsåtagande
- bästa utbildningskoncept

FMV rekommendation

Med ovanstående som grund, och i syfte att erhålla det för FM mest kostnadsoptimala alternativet rekommenderar FMV att slutförhandlingar genomförs med både kandidat A och B, dock med kraftsamling på kandidat B.

**HEMLIG**
Se anteckning sidan 1

FÖRSVARETS MATERIELVERK

Bertil Björkman
C PRODSändlista:HKV
KRI MTRL
107 85 STOCKHOLM
GD
SYST
PROD
C ProjC
ProjFlyg/HKP 14
ArkivExemplar nr:1

2
3
4
5
6
7