

Råd fra forskerne til kommende BVP-prosjekter

Paulos Abebe Wondimu

22.05.2019

NTNU & NPRA

Masterstudenter som jeg har veiledet

- 2017: 2 studenter
 - 11 prosjekter fra Nederland, 6 prosjekter fra Norge
- 2018: 4 studenter (2 NTNU og 2 NMBU)
 - 3 Nye Veier-prosjekter, Trondheim kommunes metrobussprosjekt, Flatåshallen
- 2019: 4 studenter (2 som etter- og videreutdanningsstudenter)
 - Erfaring fra tapende entreprenører på Nye veier-prosjekter, Omsorgsbygg-prosjekter

BVP faser



Forslag til forberedelsesfasen



1. Forberedelsesfasen

- Legg mer fokus i forberedelsesfasen
- Sette klare og gode overordna prosjektmål
- Tildel et realistisk budsjett
- Velge prosjekt med handlingsrom
 - Bruke BVP til prosjekt med frihet i løsningsvalg.
- Opplæring i metoden begge byggherre og entreprenør
 - BVP er mer et tankesett enn en metode, og tankesettet bør deles av alle som er involvert i prosjektet – uansett fase.
- Markedsutvikling for å øke kunnskapen om og interessen for metoden hos leverandører (Engelsk og Norsk)
- Leverandører kartlegge intern statistikk om prestasjoner i tidligere prosjekter for å kunne gi konkret og målbar informasjon i tilbudsdokumentene.

Forslag til vurderingsfasen

- En god selger kan selge sin løsning lett
 - det som hevdes må være verifiserbart
- Øke åpenhet i vurderingen
 - beregningsmetode, skala osv.
- Tildelingskriteriene og hvordan disse skal vurderes må fremgå klart av konkurransegrunnlaget for å sikre åpenhet og transparens om evalueringprosessen.
- Det bør være et tilstrekkelig antall medlemmer i komiteen for å sikre objektivitet i vurderingen, eksempelvis 3–5 personer.
- Ved forventet stor tilbuds mengde kan shortlisting (Prioritering av leverandører før intervju) vurderes,
 - prosedyren og vilkårene for dette er entydig beskrevet i konkurransegrunnlaget.
- Dersom prekvalifisering benyttes vil shortlisting sjelden være nødvendig.



2. Vurderingsfasen

Forslag til Konkretiseringsfasen



3. Konkretiseringsfasen

- Omfanget av prosjektet skal hverken forhandlet eller forandret
 - for å opprettholde en rettferdig konkurranse.
- Vanskelig å diskvalifisere en leverandør fra konkretiseringsfasen
 - god dokumentasjon
- BVP ekspert bør være deltakere
- Utdypning av potensielle kritiske underleverandører bør gjøres
 - dersom prosjektet er komplekst eller dersom det involverer mange underleverandører/underentreprenører.
- Entreprenørene bør i fremtidige prosjekter ha større fokus på å utarbeide konkrete og målbare prestasjons indikatorer (KPI).

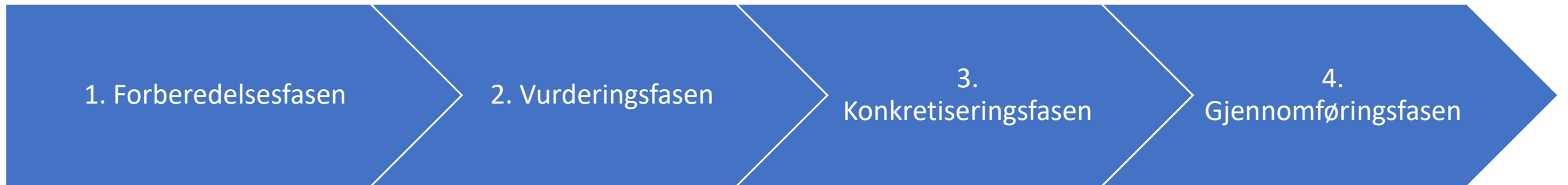
Forslag til gjennomføringsfasen



4. Gjennomføringsfasen

- Ukentlig risikorapport (URR): Rapporteringen av risikoer og avvik kan med fordel starte i konkretiseringsfasen
- Avklare i forkant risiko rapportering system NS 8407 og URR
- Tilstrekkelige med handlingsrom
 - Mer funksjonsbeskrivelse
- Prestasjonsvurderingen gjøres i henhold til KPI-er som ble laget i konkretiseringsfasen.
 - Hensikten er i større grad å kunne fremskaffe dominant informasjon i fremtidige prosjekter.
- BVP og standardkontrakten flettes bedre sammen for å redusere ekstra dokumentasjon og rapportering.
- Risikofond er valgfritt, men kan være fordelaktig for å ta høyde for uforutsette omstendigheter, og eventuelt som insentiv for risikoreduksjon i utførelsen.

Multippelfaser



Forslag til multippelfaser

- Organisasjonen til oppdragsgiveren bør ha en person som er ansvarlig for BVP-en
- Velge en visjonær leder
- Følg filosofien og faser av BVP
- Opplæring i konkretiseringsfasen og gjennomføringsfasen (det er her de største utfordringene oppstår).
- Sikre tilpasningsevne til metoden
 - Å ha BVP ekspert for å få hjelp gjennom hele prosjektet men ikke bare i anskaffelse fasen
 - Både byggherre og leverandører skal ta opplæring i metoden
 - Bruk av metoden gjentatte ganger

Opplæring

- Opplæring av oppdragsgiver: Dette bør gjøres på et **tidlig stadium** i anskaffelsesprosessen, slik at oppdragsgiver får forståelse for og eierskap til metoden.
- Opplæring av leverandør: Opplæring bør helst gis **på norsk** dersom det er mulig, idet det er identifisert et ønske om dette fra entreprenørene.
- Opplæringen bør ha et større fokus **på konkretiseringsfasen og gjennomføringsfasen** enn i opplæringen som tilbys i dag.
- **Markedsutvikling** bør også gjennomføres ved å ta kontakt med entreprenørmarkedet på et tidlig stadium, fortrinnsvis før BVP-anskaffelsen kunngjøres.
- Krav i konkurransegrunnlaget om at leverandør **må ha egen BVP-rådgiver** eller **være sertifisert i BVP** bør vurderes.

Åpent budsjett (med makspris)

- Byggherrens makspris bør frigis til tilbyderne som del av styringsdokumentet.
- Maksprisen bør være oppnåelig og bør ikke settes for lavt.
- Byggherren bør gjøre en grundig vurdering av maksprisen slik at denne settes mest mulig korrekt.

Handlingsrom

- Ved **tidligere involvering av leverandør** kan
 - utfordringer og usikkerhet avdekkes på et tidligere stadium, noe som både vil være tids- og kostnadsbesparende.
 - det skaper bedre samhandling, kommunikasjon og felles forståelse av oppdraget, prosjektmål og usikkerhet.
 - Ved å benytte seg av kompetansen til de ulike aktørene bør man oppnå gode effekter som mer holistisk planlegging og et mer byggbart design.
- Ved **bruk av funksjonsbeskrevet**
 - kunne leverandørene fått større handlingsrom for å presentere optimale og innovative løsninger

Oppsummering

- Starte BVP-anskaffelsen på et tidlig nok stadium (slik at entreprenøren får større muligheter til å påvirke løsningsvalgene).
 - Å implementere BVP **før reguleringsplanen godkjennes** kan øke leverandørens frihet til å finne optimale, kvalitetsorienterte og kostnadseffektive løsninger.
- **Bedre sammen fletting av BVP-prinsippene i kontrakten** kan også være en løsning for å redusere mengden dokumentasjon og kontrollforhold mellom oppdragsgiver og leverandøren.
 - NS 8407, supplert med spesielle kontrakts bestemmelser for BVP prosjekter.
 - De BVP rettede kontrakts bestemmelsene bør avklare forholdet mellom **varslingsreglene i NS 8407** og den **ukentlige risikorapporten**.
- Prosjektene dra nytte av å bruke **Best Value Approach** i utførelsesfasen.
- BVP metoden egner seg til mye, **men ikke til alt**
 - For eksempel: Hvis en byggherre ønsker å velge en leverandør basert på deres løsning for et bestemt prosjekt.

Oppsummering

- Kompetanse
 - Byggere må sørge for å gi opplæring ute i markedet slik at konkurransen blir holdt oppe, også opplæring av utenlandske entreprenører.
 - Begge byggere og leverandører må sørge for «alle må følge spillereglene» og at det derfor er viktig med opplæring i BVP for de involverte i prosjektet.
- **En innleid BVP-ekspert bør brukes aktivt**, såfremt ikke oppdragsgiver innehar BVP-ekspertise selv.
- Det er identifisert en mangel på **BVP-ekspertise på norsk**, noe som særlig er ønsket fra entreprenørenes side.
- Insentiver : Ikke nødvendig , men kan vurderes for eksempel deling av overskudd.
 - Økonomiske insentiver er imidlertid ikke i henhold til den «rene» BVP - metodikken.

Spørsmål?