

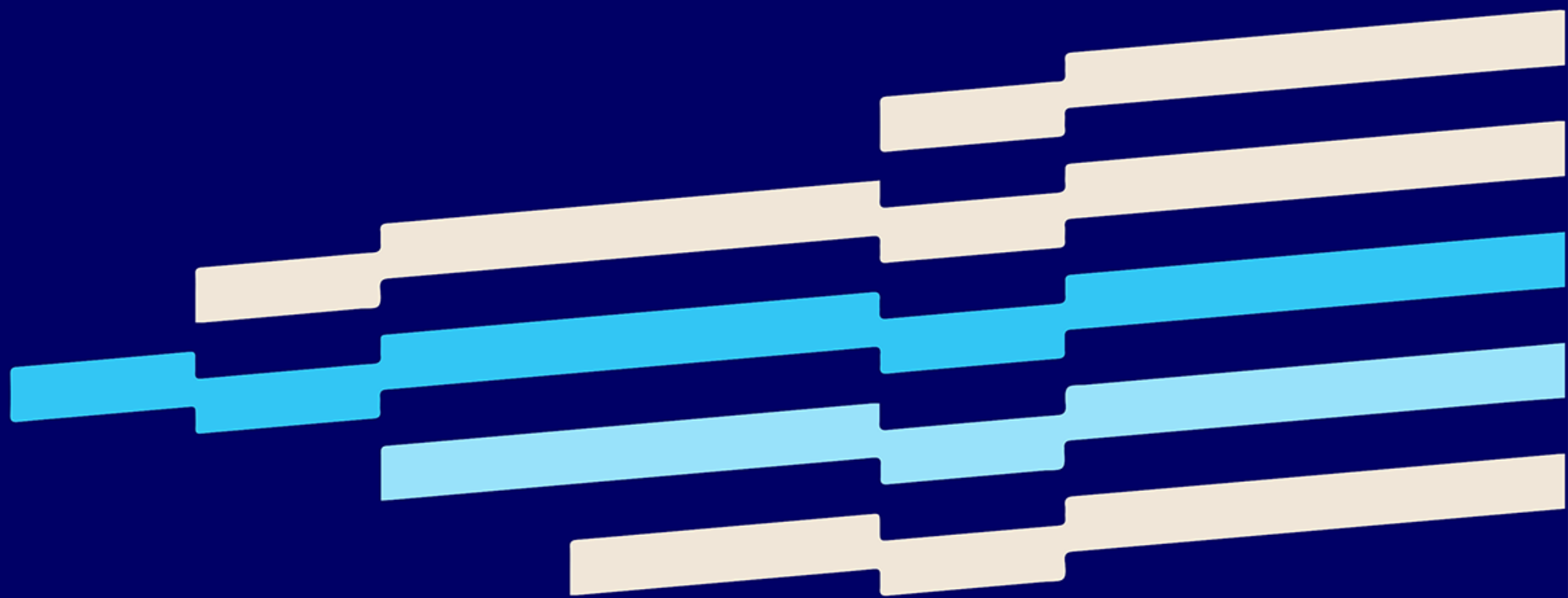


Difi

Direktoratet for
forvaltning og ikt

Best Value Procurement

—



Bakgrunn

- Metode for anskaffelse og prosjektstyring
- Utviklet ved University of Arizona
- Metoden tatt i bruk og utviklet i Nederland
- Difi har lært og samarbeidet med nederlandske eksperter på metoden

Resultater i Nederland

- Rijkswaterstaat – Ansvarlige for hovedinfrastruktur i Nederland
 - 15% lavere tilbudspris
 - 50 % reduserte transaksjonskostnader
 - 50 % redusert tid til kontraktsoppfølging
 - 25% raskere prosjektgjennomføring
 - Meget lavt konfliktnivå

Grunnprinsippene i BVP

- **Leverandøren er ekspert**
 - Legge til rette for at leverandøren kan **gi sitt beste tilbud**
 - Legge til rett for at du **velger det beste tilbudet**

Hvordan utnytte leverandørens kompetanse?

- Funksjonsbaserte kravspesifikasjoner
- Tilbudets innhold
 - Ikke en konkurranse om løsninger
 - Oppdragsgiver ikke kompetent til å vurdere hvilken løsning som er best
 - Konkurranse om best resultat på prosjektmålsettingene.
 - Oppdragsgiver må definere **målsettinger** med prosjektet
 - Leverandørene skal angi **hvilke resultater de tilbyr** på hver enkelt målsetting.

Tildelingskriterier

- **Prestasjon (2 sider)**

- Hvilke resultater tilbyr leverandøren på prosjektmålsetningene?
- Leverandøren skal formulere konkrete målbare resultater
- Resultatene må underbygges
 - Score på tildelingskriteriet avhenger av at man klarer å underbygge

- **Risiko (2 sider)**

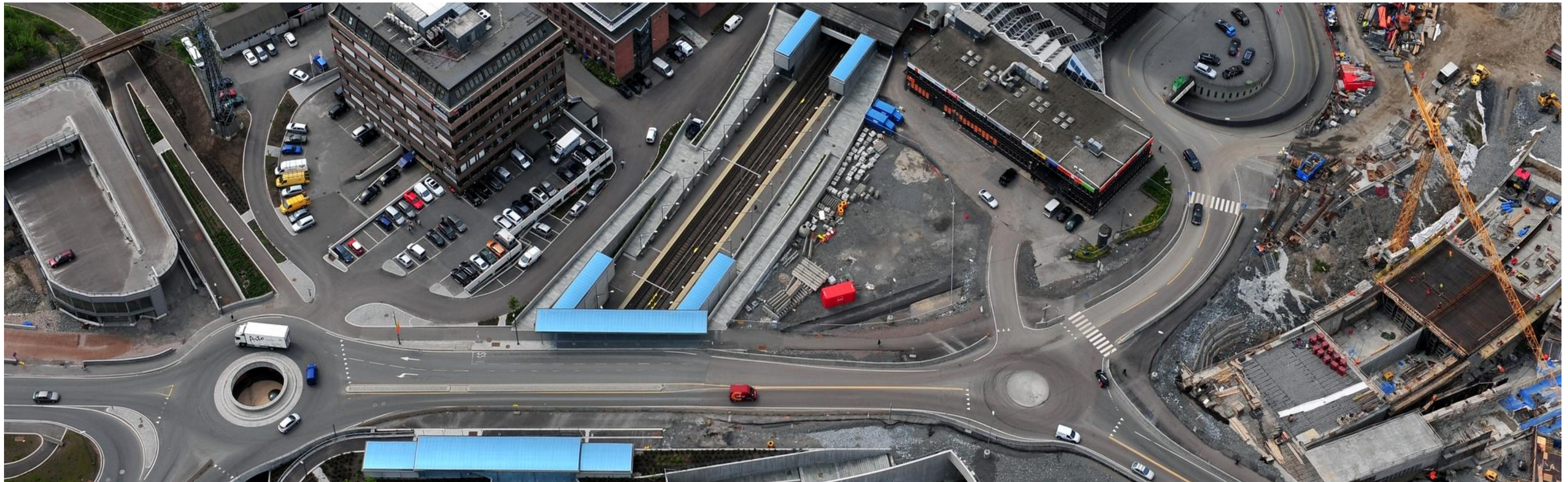
- Hva er de viktigste risikoene i prosjektet?
- Hva vil leverandøren gjøre for å redusere dem?
- Hva vil leverandøren foreta seg om risikoen inntreffer?

Tildelingskriterier forts.

- **Nøkkelpersoners kompetanse**
 - Evalueres gjennom intervju
 - BVP metoden legger vekt på at nøkkelpersonene har hatt en sentral rolle ved tilbudsutformingene – at de kjenner prosjektet og har eierskap til leverandørens tilbud.
- **Tilleggsverdi (2 sider)**
 - Gir leverandøren mulighet til å tilby noe som ikke er omfattet av minimumskravene, men som vil være med på å realisere målsettingene med prosjektet.
 - Ved veldig åpne spesifikasjoner vil dette fort bli et unødvendig tildelingskriteriet.
- **Pris**

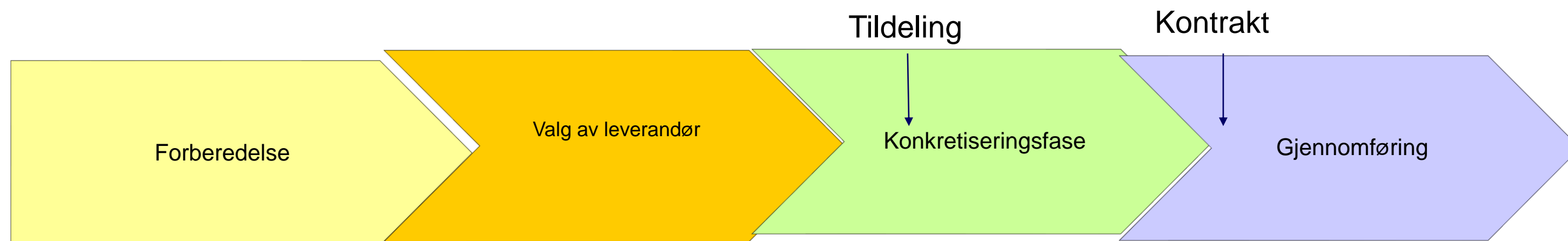
Eksempel:

- Prosjekt: **Ny trafikk løsning**
 - Målsettinger med prosjektet
 - **Lav påvirkning på rushtidstrafikken i byggeperioden**



- Tilbyder:
 - **«Med vår gjennomføring av prosjektet vil trafikken aldri bli forsinket med mer enn 4% under byggeperioden».**
 - Vi vil oppnå dette ved å starte anleggsarbeidet i begynnelsen av juli, da trafikken er lavest. Når trafikken tar seg opp i august vil midlertidig trase og kjøremønster være etablert. Dette gjorde vi på et sammenlignbart prosjekt ved sted X. Målingene som ble gjort i det prosjektet viser at trafikken aldri ble forsinket med mer enn 4%.

BVP - prosess



Konkretiseringsfase med valgte leverandør

- Detaljere tilbudet og detaljplanlegger oppdraget
- Ledes av leverandøren
- **Reduserer** faren for **konflikt** i prosjektet
- Resultatet legges inn i kontrakten
- Omgjøring av tildelingsbeslutning?
 - På samme vilkår som alle andre tildelingsbeslutninger
- Kontrakt signeres når fasen er fullført

Fordeler for oppdragsgiver

- Effektiv tilbudsprosess
 - 6 siders tilbud
- Mye enklere å identifisere beste tilbud
 - Tilbyr resultater
- Redusert ressursbruk til kontraktsoppfølging
- Færre konflikter

Fordeler for leverandør

- Effektiv tilbudsprosess
- Gis mulighet til å utnytte sin kompetanse
- Færre konflikter

Pilotering av BVP-metoden i Norge

Byggherrer



Asker
kommune



STAVANGER KOMMUNE



TRONDHEIM
KOMMUNE



Orkla
Industrimuseum



SYKEHUSBYGG



RÆLINGEN KOMMUNE

Trivselskommunen med nærhet til Ostmarka og Oyeren



Frogn kommune



STATSBYGG

Samarbeids-
partnere



