

HVA HAR VI LÆRT?

Dir kontrakt og anskaffelser Bjørn Børseth

BVP krever et annet mindset

- Krevende å endre mindset til både byggherre og entreprenør
 - Byggherre må si hva som skal løses – ikke hvordan
 - Entreprenør må klare å vise hvordan funksjonskravene skal løses
 - Byggherre må lære å lytte til entreprenør og ikke komme med løsningen
 - Entreprenør må kunne overbevise byggherre om at de kan løse oppgaven
 - Byggherre kan i mindre grad styre teknisk løsning
 - Entreprenør må selv være ansvarlig for teknisk løsning



BVP krever gode forberedelser

- BVP innebærer grundige forberedelser for både byggherre og entreprenør:
 - Byggherre må avklare hva som er det viktigste i det aktuelle prosjektet og beskrive dette gjennom mål
 - Entreprenør må kunne sette seg inn i byggherrens mål og forsøke å tolke disse
 - Byggherre må klare å sette en makspris som ikke oppfattes som for stram eller for slapp
 - Entreprenør må systematisere fakta fra andre prosjekter – hva var det som gjorde at vi lyktes i de forrige prosjektene



6 sider skiller leverandørene bedre fra hverandre enn 200

- Det er enklere for byggherren å skille leverandørene fra hverandre på 6 sider enn 200, samtidig krever det mer fra leverandøren å svare på kun 6 sider:
 - Byggherren ser gjennom prestasjonsbegrunnelsen hvilke(n) leverandør(er) som har gode påstander som underbygges av hvorfor (dominerende informasjon)
 - Entreprenør må vise at de kan hjelpe byggherre i å nå målene med relevante påstander – som faktisk virker
 - Byggherre ser gjennom risikovurderingsplanen hvilke(n) leverandører(er) som forstår forskjellen på egne og byggherres risiko, samt hvordan leverandøren kan bidra til å forebygge disse
 - Entreprenør må klare å sette seg inn i byggherrens viktigste risikoer og i tillegg finne ut hvordan de kan bidra til å forebygge risiko
 - Byggherre ser gjennom tilleggsverdi hvilke(n) leverandører(er) som kan tilføre økt nytte til prosjektet ut over funksjonskravene
 - Entreprenør kan tilby ekstra verdi til prosjektet og dermed vise sin ekspertise

Intervjuene får frem forståelsen av prosjektet

- Intervjuene er krevende for både byggherre og entreprenør, men bidrar godt til å skille de ulike teamene:
 - Byggherre må lage spørsmål som er relevante for prosjektet og som får frem kunnskapen og erfaringen til de som blir intervjuet
 - Entreprenøren må sette seg godt inn i prosjektet med hele teamet som er tilbudt – samt trene seg til å bli intervjuet
 - Byggherren må skape en trygg atmosfære i intervjusituasjonen for å kunne få frem det beste
 - Entreprenørens team må kunne stole på egne ferdigheter i tillegg til å kunne prosjektet godt
 - Byggherren må evaluere på hva som blir sagt – ikke hvordan det sies
 - Entreprenørens team må overbevise byggherren om sin kompetanse gjennom fakta



BVP metoden foretrekkes fremfor den «tradisjonelle»

- Byggherre og entreprenør har fordeler av BVP metoden:
 - Byggherre kan enklere fokusere på måloppnåelse og risikoforståelse i stedet for tekniske løsninger
 - Entreprenører som ikke kommer videre til konkretiseringsfasen slipper å beskrive tekniske løsninger
 - Byggherre får gjennomført anskaffelsen raskere gjennom BVP enn en tradisjonell metode
 - Entreprenør som kommer til konkretiseringsfasen får mulighet til å overbevise byggherre om at de har valgt den rette
 - Byggherre kan enklere skille ut den beste entreprenøren
 - Entreprenøren får vist frem sin evne til å håndtere risiko

Konkretiseringsfasen klargjør valget

- Konkretiseringsfasen gir entreprenøren mulighet for å overbevise byggherre om at de har valgt riktig leverandør – før kontrakt signeres:
 - Byggherre får mulighet til å se entreprenørens plan for prosjektet
 - Entreprenør får mulighet til å vise teknisk løsning og hvordan denne bidrar til løsning av funksjonskravene
 - Byggherre får mulighet til å vurdere om entreprenøren er i stand til å gjennomføre prosjektet før oppstart
 - Entreprenør får muligheten til å vise at de har forstått risikoen
 - Byggherre får avklart hva som forventes av han
 - Entreprenør får avklart hva som er inkludert og hva som ikke er inkludert



Oppsummert

- BVP metoden krever endring av mindset både hos byggherre og entreprenør
- BVP metoden kan være krevende for begge parter
- BVP metoden fokuserer i større grad på måloppnåelse og risikodempende tiltak enn tekniske løsninger
- BVP metoden gjør det enklere å skille ut de beste tilbyderne
- BVP metoden foretrekkes fremfor en tradisjonell anskaffelsesmetode
- BVP metoden må følges opp også etter at kontrakten er signert – målene er de samme

