



Best Value Procurement: våre erfaringer så langt.

Trond Simensrud, Hæhre Entreprenør AS, et Betonmast Hæhre selskap

Tradisjonell presentasjon



Trond Simensrud

- Prosjektleder og Avd.leder
Prosjektutvikling Hæhre Entreprenør AS

- Lang erfaring fra anleggsbransjen som prosjektleder på mange ulike prosjekter, alle årene som ansatt i Hæhre.
- Har gjennomført flere ulike prosjekter med varierende omfang og utfordringer. Flere av prosjektene er store og inneholder både mye vei, lange tunneler og mange konstruksjoner.
- Har svært god gjennomføringsevne og har levert alle prosjektene på en god måte. Endringer, tillegg og uforutsette forhold har blitt håndtert veldig bra underveis.
- Som prosjektleder har jeg hatt ansvar for HMS, kvalitet, Ytre miljø, fremdrift og økonomi. Dette har jeg gjennomført på en god måte med veldig bra tilbakemelding fra oppdragsgiver.
- Jeg har tilegnet meg kunnskap og formell kompetanse innen BVP og har erfaring med metoden fra store tilbud.

BVP presentasjon



Trond Simensrud

- Prosjektleder og Avd.leder
Prosjektutvikling Hæhre Entreprenør AS

Bakgrunn

- 12 års erfaring som prosjektleder i Hæhre med bygg- og anleggsprosjekter
- 2 års erfaring med prosjektutvikling av 5 totalentrepriser på veganlegg i Norge. På 4 av disse ble Hæhre rangert som nr 1 på løsning(kvalitetskriterier)

Erfaring

- Totalt 12 prosjekter med omsetning fra NOK 2 til 1050 mill.
- 4 veiprosjekter, hvor de 2 siste hadde omsetning på over NOK 900 mill.
- 1 års erfaring med BVP, B+ sertifisert og har gjennomført 2 tilbud på komplette veiprosjekt med kontraktsverdi over NOK 1.800 mill. Vi vant 1 kontrakt, på den andre nådde ikke selskapet oppdragsgivers makspris.

Relevans

- 3 av veiprosjektene var komplette veiprosjekter med til sammen 27,5 km vei i dagen, 14 km tunnel og over 20 bruer/kulverter/portaler/tekniske bygg.

Gjennomføringsevne

- På en evaluering fra oppdragsgiver av gjennomføringsevne for de 2 siste veiprosjektene(omsetn. >900 mill.) oppnådde jeg en score på 100%. Evalueringen av gjennomføringsevne ble gjort på; organisasjon/prosjektledelse, fremdriftsplanlegging/prosjektstyring, profesjonell utførelse av arbeidene i samsvar med kontrakt og på samarbeid med byggherren.
- Alle 12 prosjektene er levert iht kontraktens delfrister og sluttfrist selv med opptil 30% økt omsetning som følge av mengdeøkning og tilleggsarbeid.
- Ingen tvister på sluttoppgjør etter overlevering

Erfaringer generelt

- Positivt med evaluering og utvelgelse på annet enn pris, det skal lønne seg å være god!
- Erfaring fra 2 konvolutt løsninger, konkurransepreget dialog samt konkurranse med forhandling. Her kommer nok løsning mer i fokus enn prestasjon, det som skrives må gjennomføres og dokumenteres. BH «styrer og kontrollerer» gjennom kontraktens mekanismer og bestemmelser.
- Bruk av prekvalifisering eller kvalifikasjonsdatabaser er bra for å avklare skal krav til selskapene. Tydelig fremstilling av bør kravene og evalueringskriterier med vekting, her har Nye Veier blitt dyktige.
- Ved valg av totalentreprise må grunnlaget med planer være funksjonsbeskrevet med «rom» for utvikling og kreativitet, også helt frem til bygging.
- Store totalentrepriser er kostbare å utarbeide tilbud på. Bruk «losers fee» dersom man ikke vinner og har levert gyldig tilbud, begrenns antall gjennom prekvalifikasjon.
- Vekting 25% pris og 75% kvalitet(6 sider + intervju) er greit, men vi mener det kan være hensiktsmessig med enda lavere vekting på pris for enkelte prosjekter.

BVP - vår tilnærming i forberedelsesfasen

- Introdusert BVP fra Nye Veier
- Googlet og leste om BVP på nett
- Deltok på EBA sitt BVP kurs
- Leste RIF sin oversatte bok om BVP
- Engasjerte ekspertise fra Nederland (Jan Hutten)
- Jeg gjennomførte intern BVP opplæring og trening for de som skulle jobbe med tilbudet



Vurderingsfasen, 6 siders tilbud (K1-3)

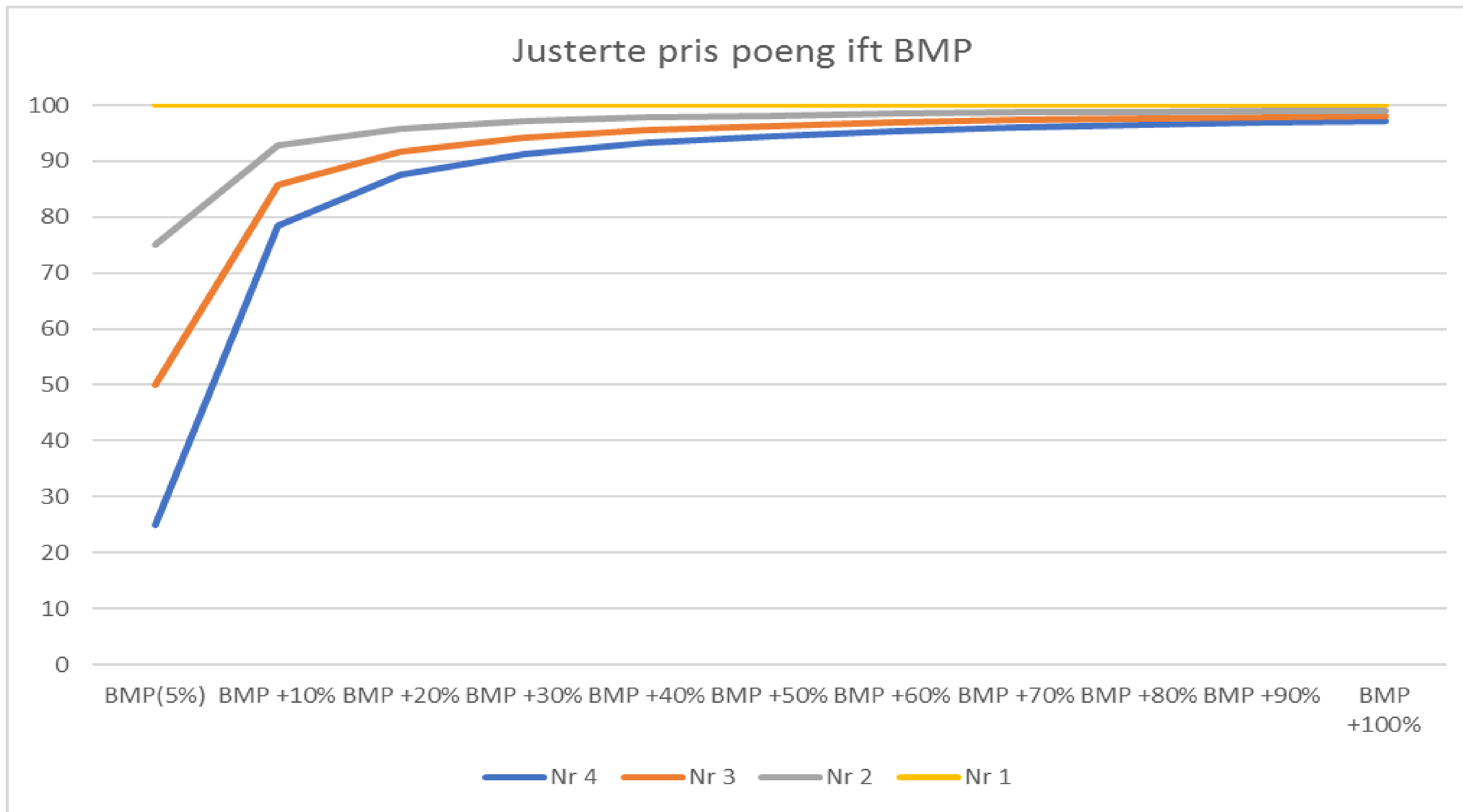
- Fortsatt helt avgjørende å forstå jobben
- Sørg for kunnskap om BVP hos de som jobber med tilbudet (innspill til BVP)
- Fokuser på og forstå oppdragsgivers prosjektmål, viktig at BH ikke lager sammensatte mål.
- Viktig å samle dokumentasjon/data for prestasjoner (metrics)
- Var like krevende som «tradisjonelt» første gangen
- BVP er ressursbesparende ift «tradisjonelt» tekstbasert tilbudsarbeid, konkret leveranse
- Krevende å kun skrive 2 + 2 +2 sider, noe må ut til slutt
 - Prestasjonsbegrunnelse 25%
 - Risikovurdering 15%
 - Tilleggsverdivurdering 10%
- Vekting var etter vår vurdering riktig, kan justeres ift det enkelte prosjekts særegenheter
- Rangering av leverandørene forholdsvis til hverandre ift den/de med høyest score er benyttet.
- Vi tror en individuell vekting med omregning til kroner og prinsippet «konkurransesum» gir et mer riktig utvelgelses grunnlag.

Vurderingsfasen, intervjuer (K4)

- Antall nøkkelpersoner til intervju oppgis i grunnlaget, 3-4 virker fornuftig
- Hvilke nøkkelpersoner som skal til intervju bør angis dersom byggherren har til hensikt å styre det. Det beste er at leverandøren får stille med sine foreslåtte nøkkelpersoner(eksperter).
- De som skal til intervju må ha kunnskap om og god forståelse av prosjektet/tilbudet og sitt bidrag til gjennomføringen.
- Gjennomføringen av intervjuene på E18 R-D opplevdes positivt av de som deltok. Hensikten er jo ikke å gjøre det vanskelig men å få frem det beste fra eksperten.
- Organiseringen/fasilitetene har betydning, unngå for mange folk og ingen bak intervjuobjektet.
- Forventet mer spørsmål til selve 6s tilbudet. Fikk mer spørsmål om den enkeltes bidrag/prestasjon, noe vi og oppfatter som riktig fokus.
- Vekting 25% oppfattes som grei, kan og justeres +/- 5% avhengig av prosjektet
- Rangering av leverandørene forholdsvis til hverandre ift den/de med høyest score er benyttet her.
- Vi tror en individuell vekting med omregning til kroner og prinsippet «konkurransesum» gir et mer riktig utvelgelses grunnlag.

Vurderingsfasen, pris (T)

- Viktig at byggherren gjør en grundig og riktig vurdering av budsjett/makspris
- Kan vurderes om det er riktig å benytte «Budsjett» eller «Makspris», avhengig av prosjekt
- Ressursbehovet for utarbeidelse av pris er ikke påvirket av at det er BVP og er den største kostnaden i den type tilbud vi har erfaring fra.
- Prinsippet er «Best Value for the Lowest cost», i sluttvurderingen bør det gjøres en «dominansvurdering» slik at ikke en marginal prisforskjell gir en lavere verdi enn prisdifferansen tilsier.
- Alle forhold rundt pris, kriterier og vurderinger må beskrives grundig i grunnlaget, det er viktig.
- Vekting på 25% oppfattes som et riktig nivå men kan nok og være ned mot 10-15% for enkelte prosjekt hvor kvalitet(eksperten) er enda viktigere.
- Rangeringen av leverandørene opp mot hverandre i forhold til laveste pris og makspris synes ikke vi er den beste metode. Dette kan medføre at pris i praksis blir avgjørende og ikke 25% slik den er oppgitt å skulle ha.
- Rangeringen bør gjøres etter prinsippet «konkurransesum». Alternativt som det ble gjort for K1-K4 på kvalitet(kun ift laveste pris)



Konkretiseringsfasen

- Varighet 5-6 uker oppfattes som tilstrekkelig, viktig med infomøte/trening i forkant. (BH)
- Viktig at oppdragsgiver faktisk ber om fremleggelse av dokumentasjon for påstander i tilbudet.
- E må lage en god plan for gjennomføring av konkretiseringsfasen, utfordrende første gang.
- Plan må inneholde klare mål og leveranser for hver uke/samling med milepeler. BH har hovedrolle som «lytter» og E som «forteller».
- Spesifisere i plan hva BH skal svare ut/levere med tilhørende frister.
- Dokument som beskriver tydelig hva som er med og hva som ikke er med i leveransen.
- Bruk denne fasen aktivt til avklaringer og få uklarheter på bordet før kontrakt er signert.
- Viktige elementer i konkretiseringsfasen er:
 - Milepelplan
 - Risikoer med forebyggende tiltak
 - Prestasjonsmålinger
 - Start måling/rapportering(ukentlig risikorapport)
- Den største faren nå er at partene faller tilbake til «tradisjonelle prinsipper» (forhandler)

Gjennomføringsfasen

- For prosjektet E18 Rugtvedt-Dørdal benyttes det i praksis ikke «ekte» Best Value i gjennomføringsfasen. Det ble vi først klar over etter at vi hadde kommet i gang, burde kanskje vært forklart/presisert i konkurransegrunnlaget.
- Tradisjonell rapportering og oppfølging iht 8407 og spesielle kontraktsbestemmelser for Nye Veier, i tillegg er det stilt krav til ukentlig risikorapport. Usikker på funksjonen denne har ift øvrig rapportering.
- Kontraktsbestemmelsene er i liten grad tilpasset Best Value og man oppnår ingen effektivisering og redusert ressursbruk i denne fasen, heller motsatt.
- NS8407 lar seg fint kombinere med Best Value filosofien og det er hver oppdragsgivers spesielle kontraktsbestemmelsene som legger føringer for gjennomføringsfasen.
- Vi tror en tilnærming til Best Value kan bidra positivt også i utførelsesfasen og håper byggherrene (med «påtrykk» fra DIFI?) vil prøve ut dette i nær fremtid, vi er med!

OPPSUMMERING

- BVP er en positiv erfaring så langt, vi ønsker å bli med i videre utvikling av metoden.
- Høyt fokus på prosjektmålene (både BH og E), de må være konkrete og ikke sammensatte.
- Skaff dere kompetanse internt og eksternt, gjennomfør trening.
- Samle deres egne prestasjoner og «metrics» (du får helt sikkert bruk for det en vakker dag ;-)
- Etabler gode rammer rundt intervjuene.
- Riktig rangeringsmetodikk for kvalitet og pris



Bransjen må jobbe sammen med DIFI på veien mot «den norske BVP metoden» slik at man ikke ender opp med mange varianter med ulike tilnærminger og kriterier.

TAKK FOR MEG