



Statens vegvesen

Konkurransepreget dialog

E6 Trondheim - Stjørdal
Parsell Trondheim, Dagsone vest

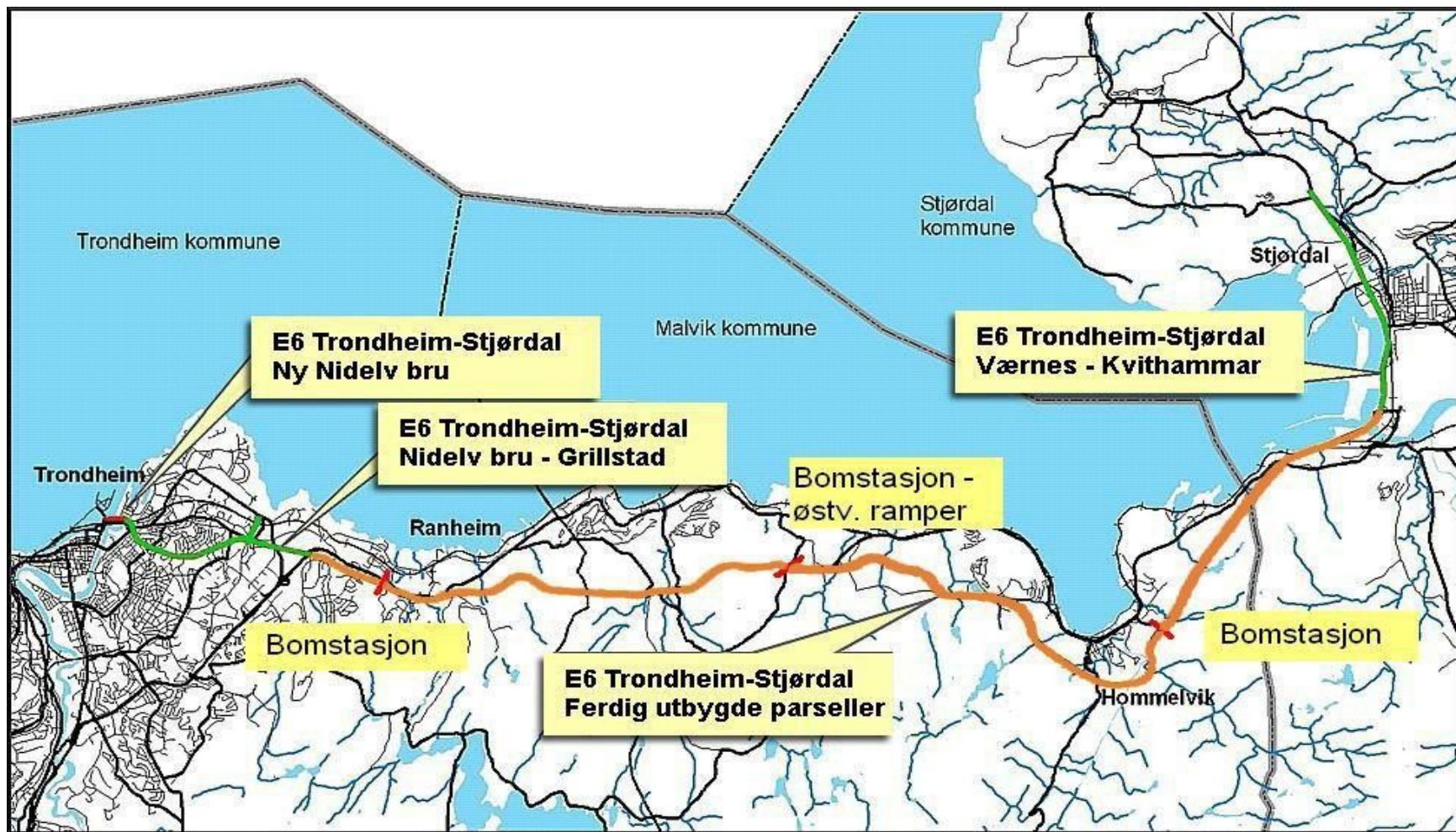
Om anskaffelsesprosessen og
oppdragsgivers erfaringer

siv.ing Kasper Nordmelan

PROSJEKTET



E6 Trondheim - Stjørdal



E6 Trondheim - Stjørdal

Vedtatt i Stortinget 26. februar 2009

- **Kostnader:**

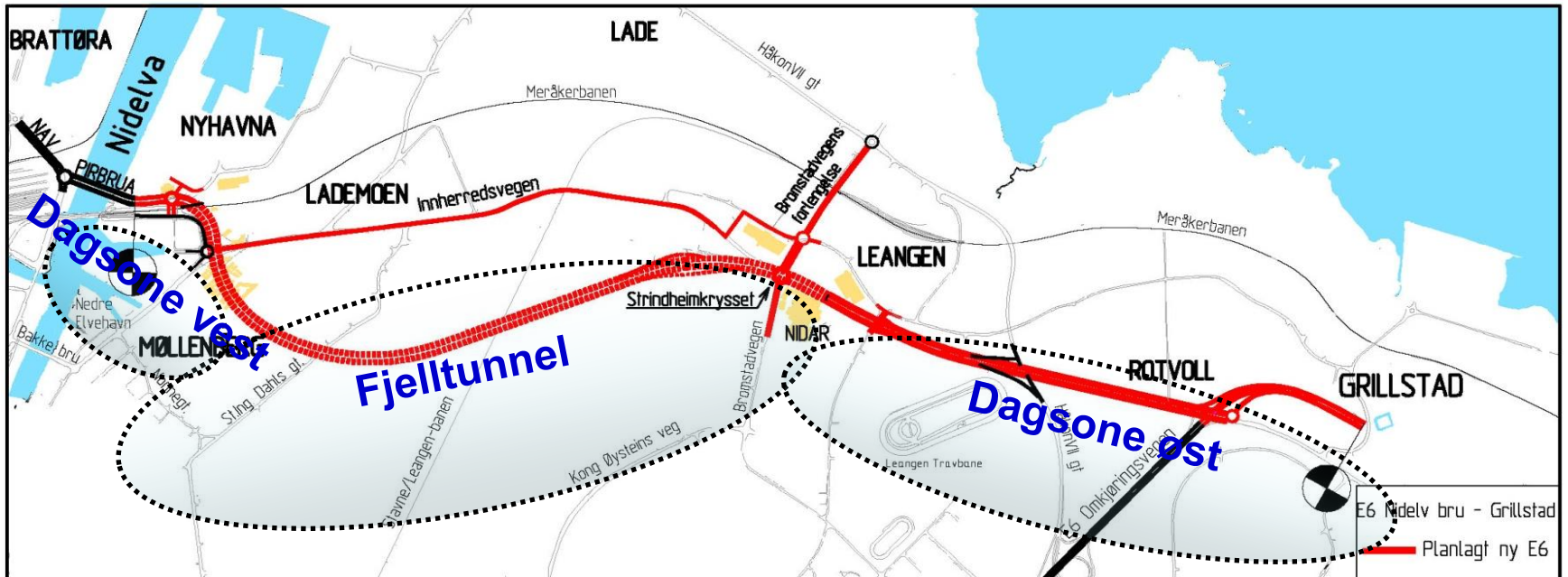
- 3500 mill kr (2008), herav
- 2750 mill kr i Trondheim, og
- 750 mill kr i Stjørdal

- **Finansiering:**

- Bompenger + ca. 20% statlige midler



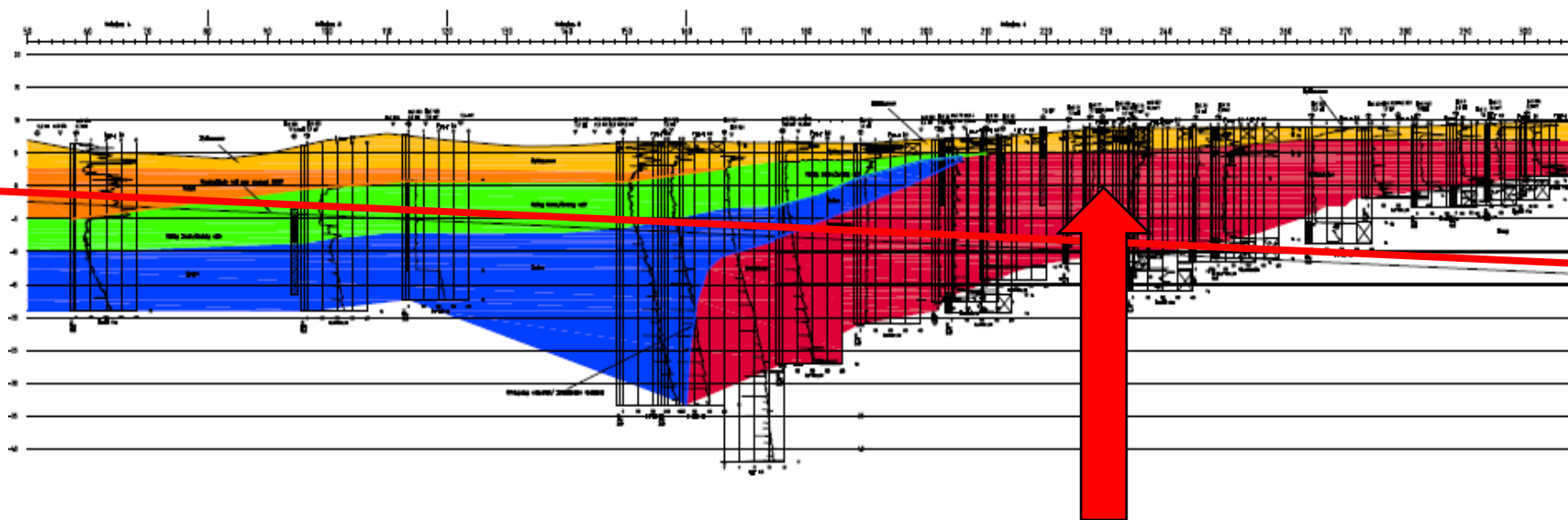
Parsell Trondheim



Dagsone vest - oversikt



Dagsone vest - grunnforhold



Kvikkleire



Dagsone vest – bebyggelse



Bakgrunn – Dagsone vest

- Særlig kompleks utførelse i vanskelige grunnforhold.
- Høyt og usikkert kostnadsestimat.
- Mangel på relevante referanseprosjekter.
- Sensitive omgivelser.
- Usikkert om foreliggende spesifisering tilfredsstiller prosjektets behov og formål.



Ekstern kvalitetssikring (KS2)

Kvalitetssikrer uttalte om Dagsone vest:

Vi mener at det kan utvikles store forbedringer og kostnadsbesparelser gjennom fortsatt utvikling av metoder for utførelse. Det finnes trolig også store potensialer gjennom detaljprosjektering tilpasset entreprenørers kompetanse, utstyrs- og metodevalg. Disse potensialer synes imidlertid lite tilgjengelig gjennom en alminnelig hovedentreprisemodell. Vi anbefaler derfor at det vurderes implementering av en form for verifikasjon, metodeutvikling og påfølgende ansvarsregulering i tilbudsgrunnlaget før utsendelse i markedet.



KONKURRANSEPREGET DIALOG



Forskrift om offentlig anskaffelse

FOR 2006-04-07 nr 402, § 14-2:

Oppdragsgiver kan benytte **Konkurransepreget dialog** ved tildeling av særlig komplekse kontrakter.

En kontrakt er særlig kompleks når oppdragsgiver ikke er i stand til:

- objektivt å presisere de tekniske vilkår som kan oppfylle deres behov og formål, eller
- objektivt å presisere de rettslige eller finansielle forhold i forbindelse med et prosjekt.



Hensikten med prosedyren

Hensikten med gjennomføring av *Konkurransepreget dialog* for Statens vegvesen er følgende:

“Utvikle gode samhandlingsforhold gjennom dialog i en tidlig fase av prosjektet, hvor deltakerne har mulighet til å bidra med utvikling og innovasjon knyttet til tekniske løsninger og prosjektgjennomføring.”



Pilotprosjektet

Utvikling og gjennomføring av rutiner og dokumenter for gjennomføring av **Konkurransepreget dialog** i forbindelse med Dagsone Vest.

Gjennomført som et samarbeid mellom

- Vegdirektoratet, Byggherreseksjonen og
- Region midt, E6 Trondheim - Stjørdal



Mål for pilotprosjektet

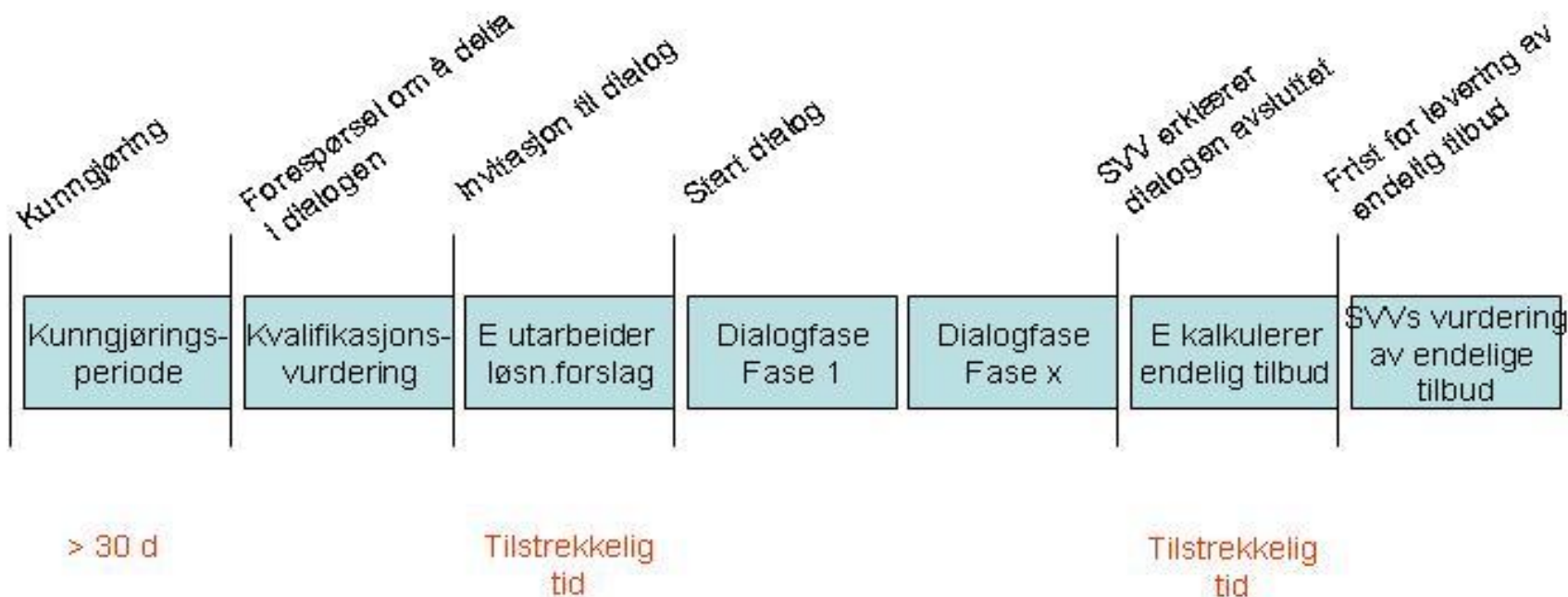
- Sikre en optimal prosjektutvikling som tilfredsstillter prosjektets behov og formål.
- Sikre at det inngås kontrakt med den mest kostnadseffektive kompetanse og kapasitet i et internasjonalt entreprenørmarked.
- Bidra til implementering av konkurransepreget dialog som en mulig anskaffelsesform i Statens vegvesen



Anskaffelsesprosedyren

Konkurransepreget dialog

Foa. §§ 20-8 – 20-10, samt §§ 17-1 (2) bokstavene k og l, 17-6 og 19-3



Kunngjøring

- Kunngjøring i TED-databasen, og eventuelt også i Doffin-basen.
- Kunngjøringen må inneholde en kort beskrivelse av prosjektet.
- Kunngjøringen må eventuelt angi en nedre, eventuelt også øvre, grense for antall leverandører som inviteres til dialogen, jf. foa. § 17-6 (2).



Prekvalifisering

- Foa. § 20-8 forutsetter at invitasjonen til dialog skal skje til "de kvalifiserte leverandører". Dette innebærer at dialogen skal innledes med de som allerede er kvalifisert.
- Bruk av prosedyren **Konkurranspreget dialog** – iallfall over EØS-terskelverdiene – forutsetter således prekvalifisering.



Invitasjon til dialog

- De som oppdragsgiver finner å være kvalifisert, eventuelt etter en begrensning i antallet, skal få en skriftlig invitasjon til å delta i dialogen, jf. foa. § 20-8 (1).
- De skal samtidig få beskrivende dokumenter vedrørende prosjektet, som vil være grunnlaget for utarbeidelse leverandørens løsningsforslag.



Skisseprosjekt

Forskriften gir ikke retningslinjer med hensyn til krav til løsningsforslag som grunnlag for videre dialog.

Statens vegvesen definerte krav til et skisseprosjekt, bestående av:

- Skisser
- Metodebeskrivelser
- Usikkerhetsvurdering
- Estimat over kostnader



Skisseprosjektet

Skisser

Plan, lengde- og tverrsnitt som viser hvordan tunnelen foreslås etablert.

I den grad det er nødvendig for forståelsen, suppleres dette med:

- Detaljtegninger
- Prinsipielle faseplaner



Skisseprosjektet

Metodebeskrivelser

Overordnede beskrivelser av

- Metoder
- Produkter
- Prosedyrer
- Organisering

med vekt på kritiske prosesser



Skisseprosjektet

Usikkerhetsvurdering

Oversikt over usikkerhetsforhold som minst omfatter følgende:

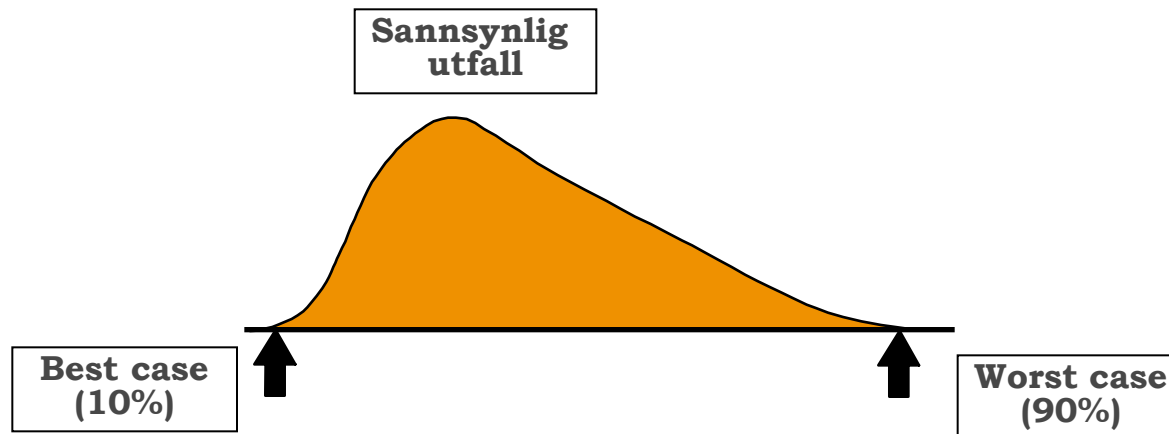
- Risiko for skade på liv, helse og ytre miljø ved anleggsgjennomføringen
- Fare for ikke å opprettholde tilstrekkelig poretrykk i grunnen utenfor tunnelen gjennom alle faser
- Uønskede deformasjoner
- utfordringer knyttet til transport, logistikk og leveranser
- Sårbarhet for avvik i fjelltopografi og bergmassens egenskaper
- Sårbarhet for avvik i jordartsfordeling og -egenskaper langs og omkring tunnelen



Skisseprosjektet

Estimat over kostnader

- Uforpliktende kostnadsvurdering
- Utføres som tre-punkts estimering på overordnet nivå mht kostnadsbærere



Dialogen – grunnlag og formål

- Med utgangspunkt i de mottatte skisseprosjekter føres det dialog med leverandørene.
- Formålet med dialogene er å identifisere og fastslå hvordan oppdragsgivers behov best kan oppfylles.
- Under dialogen kan alle aspekter ved en eventuell kontrakt drøftes med de utvalgte leverandørene.



Dialogen - likebehandling

- Oppdragsgiver skal sikre at alle leverandørene behandles likt.
- Spesielt skal oppdragsgiver sikre at det ikke utøves forskjellsbehandling ved å gi opplysninger som kan gi noen leverandører en bedre posisjon enn andre.



Dialogen - fortrolighet

- Oppdragsgiver kan ikke overfor de andre deltagerne avsløre løsninger eller andre fortrolige opplysninger som en deltager har gitt oppdragsgiver, uten deltagerens samtykke.



Dialogen – faser

- Oppdragsgiver kan bestemme at dialogen skal skje i flere faser for å begrense antall løsninger som man ønsker å diskutere i dialogen.
- Utelukkelse av løsninger skal skje på grunnlag av tildelingskriteriene.
- Dersom det åpnes for flere faser i dialogen, må det være opplyst om dette i kunngjøring eller konkurransegrunnlag.



Dialogen – avslutning

- Dialogen skal fortsette frem til oppdragsgiver har funnet den eller de løsninger som oppfyller dennes behov.
- Oppdragsgiver erklærer dialogen for avsluttet.
- Deltagerne i dialogen informeres om dette.



Endelig tilbud - forespørsel

- Oppdragsgiver oppfordrer deltagerne til å avgi deres endelige tilbud på grunnlag av de løsninger som er fremlagt og presisert under dialogen.
- Forespørsel sendes de deltagere som har løsninger som oppdragsgiver mener kan oppfylle prosjektets behov og formål.



Endelig tilbud - omfang

- Tilbudene skal inneholde alle elementer som er nødvendige for prosjektets utførelse.



Endelig tilbud - mottak

- Tilbudene vurderes opp mot krav som deltageren må ha fulgt i sitt tilbud, for at tilbudet skal være gyldig.
- Oppdragsgiver kan anmode om at tilbud avklares, presiseres og tilpasses.
- Grunnleggende elementer i tilbudet kan ikke endres, med mindre dette kan skje uten konkurransevridning eller forskjellsbehandling.



Endelig tilbud - vurdering

- De tilbud som er i overensstemmelse med konkurransegrunnlagets krav, vurderes så i forhold til de angitte tildelingskriteriene.
- Hvert tilbud rangeres på hvert enkelt kriterium, og det foretas en helhetsvurdering til slutt.
- Oppdragsgiver velger det økonomisk mest fordelaktige tilbudet.



Valg tilbud - presiseringer

- Oppdragsgiver kan be den leverandøren som er valgt om å presisere visse aspekter ved tilbudet eller bekrefte forpliktelser som er gitt i tilbudet.
- Dette forutsetter at dette ikke medfører en vesentlig endring av tilbudet eller konkurransegrunnlaget. Presiseringer eller bekreftelser må ikke føre til konkurransevridning eller forskjellsbehandling.



Valg av tilbud - godkjenning

- Saksbehandlers innstilling sendes til anskaffelsesnemnda på vanlig måte, og til regionvegsjef.
- Saken sendes så til avgjørelse i Vegdirektoratet – på vanlig måte for saker som ligger utenfor regionens fullmakt.



Valg av tilbud - klager

- Når beslutning om tildeling er foretatt, må denne meddeles deltagerne i konkurransen. Dette bør også skje i forhold til leverandører som er avvist underveis i prosessen, eller på annen måte er falt ut av konkurransen.
- Det må gis en klageperiode som står i forhold til konkurransens og den aktuelle kontraktens kompleksitet.



PLAN FOR GJENNOMFØRING



Berørte organisasjonsenheter

Vegdirektoratet

- Administrasjonsavdelingen (HR- og administrasjonsavdelingen)
 - Juridisk seksjon
- Utbyggingsavdelingen (Veg- og transportavdelingen)
 - Byggherreseksjonen
- Teknologiavdelingen (Trafikksikkerhet, miljø- og teknologiavdelingen)
 - 4 seksjoner

Region midt

- Administrasjonsavdelingen (HR- og administrasjonsavdelingen)
- Utbyggingsavdelingen (Prosjektavdelingen)

Prosjekt E6 Trondheim – Stjørdal

- Prosjektleder og byggeleder



Grunnleggende premisser

- Personer som skal delta på vegne av Statens vegvesen skal være godt forankret i prosjektet og i prosedyren, og skal opptre med stor integritet.
- Likebehandlingsreglene må behandles med stor respekt og aktsomhet.
- Statens vegvesen skal ikke bidra til at fortrolige opplysninger bringes videres fra den ene til den annen deltager.
- Tidsplan skal følges, tidsfrister skal overholdes.
- Statens vegvesen skal ha fast styring på hele prosessen.
- Statens vegvesen skal sikre et høyt dokumentasjonsnivå.
- Konkurransperspektivet i anskaffelsesprosedyren skal utnyttes.



Organisering

- For å sikre en rettidig og fyllestgjørende gjennomføring av anskaffelsen ble det i utviklingsfasen etablert en særskilt arbeidsgruppe som omfattet alle involverte enheter.
- Det ble vurdert at Statens vegvesens prosjektgruppe for dialog- og tilbudsfasen skulle bestå av få, men dedikerte personer. Tre deltagere i prosjektgruppen ble nominert før konkurransen ble kunngjort. Gruppen ble senere utvidet til fire personer.
- Det ble videre vurdert at nødvendig faglig bistand kunne ytes fra Vegdirektoratet og en nærmere definert ekspertgruppe etter behov.



Tid

- Det ble utarbeidet en tidsplan med angivelse av frister for start og slutt av hovedaktiviteter i de ulike faser av prosjektet, fram til planlagt kontraktsinngåelse.
- Det ble utarbeidet en "dreiebok" for kommunikasjon med deltagerne i dialogfasen.



Dreiebok dialogfasen

1. Utarbeidelse av skisseprosjekt
2. Innlevering av skisse forslag 9.mars 2009
3. Leverandørens presentasjon
4. Tilbakemelding fra Statens vegvesen (skriftlig)
5. Svar fra leverandøren (skriftlig)
6. Dialogmøte
7. Antar at pkt 4-6 gjennomføres i 2-3 faser
8. Invitasjon til tilbudskonkurranse, antatt 15.juni 2009



Dokumentplan

- Det ble utarbeidet en dokumentplan med angivelse av tidsfrister og ansvar for utarbeidelse og godkjenning av alle elementer som skulle inngå i:
 - Informasjonshefte til leverandørene – før prekvalifisering
 - Prekvalifiseringsdokumentet
 - Invitasjon til dialog (*Rammer for gjennomføring av dialog og etterfølgende konkurranse*)



Usikkerhetsvurdering

- Det ble benyttet systematisk og dokumentert usikkerhetsvurdering som ledelsesverktøy i forbindelse med dialogfasen, tilbudsfasen, evalueringsfasen.
- Det er forutsatt at verktøyet skal benyttes i videre samarbeid med den utførende entreprenør.
- Målsettingen var å kunne implementere korrigerende tiltak og optimaliseringer, med en optimal fordeling av ansvar, med planlagt ressursbruk og med avklarte kontraktsmessige betingelser.



UTFORDRINGER

ERFARINGER OG ANBEFALINGER



Forankring i egen organisasjon

- Bruk av anskaffelsesprosedyren krever en erkjennelse av at oppdragsgiver selv ikke er i stand til å beskrive alle vilkår i forbindelse med kontraktsarbeidet. Det er krevende å etablere en forståelse og aksept for denne erkjennelsen hos alle personer og fagmiljøer som i ulike faser involveres på vegne av oppdragsgiver.
- Konsekvensen av erkjennelsen kan være en enda større utfordring.



Organisasjonsstruktur

- Prosjektet involverte flere organisasjonsenheter på tre operative organisasjonsnivåer.
- Alle involverte skulle ivareta sine ordinære funksjoner, arbeidsoppgaver og ansvarsområder parallelt med utvikling og gjennomføring av Konkurransепreget dialog.
- Det er krevende å holde tilstrekkelig fokus på prosjektgjennomføring med stor geografisk spredning og stor grad av deltidsinvolvering.



Markedskontakt

Det er krevende å planlegge og gjennomføre godt markedsarbeid som både sikrer:

- Potensielle deltageres oppmerksomhet allerede i utviklingsfasen
- Potensielle deltageres synspunkter blir vektlagt i utviklingsfasen
- Eksterne vurderinger av prosjektet og utviklingsarbeidet blir basert på riktig grunnlag.



Ansvar

Grunnleggende ansvarsforhold

- Det er krevende å etablere en entydig forståelse og beskrivelse av hvilke ansvarsforhold som skal gjelde i kontraktsforholdet som følger etter Konkurranspreget dialog.



Oppstart av anskaffelsen

Kunngjøring og prekvalifiseringsgrunnlag

- Det er derfor viktig å utforme en kunngjøring som i tilstrekkelig grad markedsfører konkurransen uten at det legges unødige begrensninger på hvilke forhold som kan påvirkes gjennom dialog.



Kravspesifikasjoner

Krav til kontraktsarbeidet

- Det er krevende å utarbeide funksjonskrav som ikke begrenser deltagerens løsningsforslag mer enn strengt nødvendig.
- Det er i denne sammenheng viktig å unngå spesifikasjoner som leder deltagerne mot spesielle løsninger, dersom dette ikke er vurdert som påkrevet for å tilfredsstille funksjonskravet.



Prosjekteringsbestemmelser

Det er krevende å beskrive prosjekteringsbestemmelser som både:

- gir rom for løsningsforslag som ligger utenfor oppdragsgivers erfaringsrammer,
- sikrer at kontraktinngåelse blir basert på løsninger som gir tilstrekkelig sikkerhet og teknisk standard, og
- gir leverandøren nødvendig trygghet, forutsigbarhet og grunnlag for å ta nødvendig ansvar for gjennomføring av løsningsforslaget.



Tildelingskriterier

- Det er krevende å utarbeide tildelingskriterier som gir tilstrekkelig rom for evaluering av de ulike løsningsforslag som senere vil bli invitert til tilbudsfasen.
- En skikkelig utfordring kan oppstå dersom en deltager utvikler en mye bedre løsning enn øvrige deltagere.



Skisseprosjekter

Krav til skisseprosjekt som grunnlag for dialog

- Det er krevende å utarbeide krav til skisseprosjektene som sikrer at løsningsforslagene konkret adresserer de spesifikke usikkerhetsforhold som i utgangspunktet hjemler oppdragsgivers anvendelse av anskaffelsesprosedyren, uten at dette medfører detaljprosjektering.



Deltagernes ressursbruk

Følgende må balanseres mht ressursbruk:

- Hvilke forhold må utredes i dialogfasen, og hvilke forhold kan behandles i detaljprosjektering etter kontraktsinngåelse.
- Hvilke modeller kan anvendes for å gi deltagerne økonomisk kompensasjon for deltagelsen.
- Antall deltagere og løsningsforslag med tanke på at de løsningsforslag som inviteres til tilbudsfasen skal ha en rimelig statistisk sannsynlighet for å vinne konkurransen.



Utviklingsfasen

Gjennomføring av utviklingsfasen – intern prosess hos oppdragsgiver:

- Det er krevende å utarbeide fullstendige og konsistente dokumenter som grunnlag for gjennomføring av Konkurransepreget dialog.
- Det er krevende å gjennomføre fyllestgjørende kommunikasjon med markedet i utviklingsfasen, uten at dette medfører forskjellsbehandling mht den påfølgende konkurranse.



Dialogfasen

Gjennomføring av dialogfasen:

- Det er krevende å etablere en arbeidsform som sikrer at alle premisser gitt som grunnlag for anskaffelsen blir godt ivare tatt.
- Vellykket gjennomføring av Konkurranspreget dialog betinger at alle parter bidrar til at gjennomføringen av dialogfasen preges av fortrolighet og tillit



RESULTATER OG MERVERDIER



MERVERDIER

- Utvikling av prosjektorganisasjonen
- Markedskontakt
- Relasjoner mellom kontraktspartene
- Kontraktsarbeidet
- Prosjekteringsbestemmelser
- Ansvarsforhold
- Valg av løsning
- Gjennomføringssikkerhet



Hensikten

Gjennomføring av Konkurransereget dialog har vært i samsvar med hensikten:

- Entreprenørbransjen fikk med invitasjon til og gjennomføring av *Konkurransereget dialog* for *Dagsone vest* mulighet til å gi sine innspill og synspunkter knyttet til alle sider ved prosjektet og den fremtidige kontrakten, inkludert risikofordeling, samt å påvirke og utvikle prosjektet ut fra sine ønsker, erfaringer og forutsetninger.



Måloppnåelse

Definerte målsettinger er oppfylt:

- Det har vært en god prosjektutvikling som gir grunnlag for å forvente at de valgte løsninger vil tilfredsstillе prosjektets behov og formål.
- Det er inngått kontrakt med en leverandør som gjennom *Konkurransereget dialog* har vist både kostnadseffektiv kompetanse og kapasitet i et internasjonalt entreprenørmarked.
- Det er utviklet grunnlag for en praksis for bruk av *Konkurransereget dialog* som anskaffelsesform i Statens vegvesen.



Samarbeid gjennom dialog

På veg for et bedre samfunn



- Samarbeid
- Løsningsorientering
- Risikobevissthet
- Tillit
- Fortrolighet

