

Arild Moe
Konserndirektør AF Gruppen

Marked i endring – Nye gjennomførings- modeller



Hva preger markedet fremover?

Større forutsigbarhet;
stabilt høyt investeringsnivå fremover



Større kontrakter



Økt konkurranse



Nye konkurranseprosesser og flere entrepriserformer:

- Totalentreprise
- Best value procurement
- Offentlig-privat samarbeid (OPS)



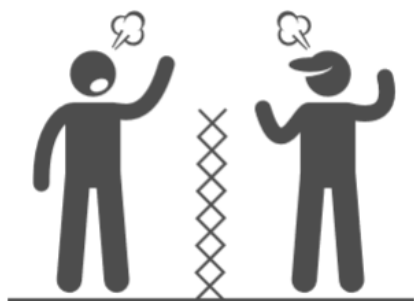
Digitalisering



Tettere samarbeid
mellom myndigheter, kunder,
entreprenører og rådgivere



Er det mulig å finne felles målsetninger for partene?



Vil alltid være ulike målsetninger ved prosjektgjennomføring

- Kundene vil ha mest mulig for pengene
- Leverandørene vil tjene mest mulig på sitt forslag

MEN

Felles mål og kjøreregler er mulig men partene må samtidig ha gjensidig forståelse for partenes egne mål



Gjensidige instrumenter for å lykkes med felles målsetninger

- Åpenhet mellom partene
- Konfidensiell behandling i konkurransefasen
- Tillit partene mellom

Kontrakter og struktur – nok for å lykkes?



Entydig og presist
anbudsgrunnlag



«Riktig» risikodeling



Fokus på tidligfase –
før kontraktsinngåelse



Konfidensiell behandling av
leverandørens løsninger i
konkurransfasen



Konform etterlevelse av
kontraktbestemmelsene



Samhandling mellom personer
like viktig som gode strukturer



Fullmakter

Utvalgte nøkler
til suksess

Kompetanse og personlige egenskaper som hjelper

Interesse

Nysgjerrighet

Hardt arbeid

Lojalitet



Evne til å korrigere kurs

Samarbeidsevner

Løsningsorientert

Se motparts perspektiver

«De beste folka» er viktigere enn formalkompetanse

Problemstillinger og problemløsning



Typiske problemstillinger som oppstår

Ofte ukjente og uforutsette problemstillinger

Endrede kontraktmodeller kan gi nye problemstillinger

Uklar forståelse eller uhensiktsmessig deling av risiko



Hjelp til problemløsning

Forventningsavklaring

Fokus på tidlig-fase før kontraktsignering

Løpende løsning av problemer / uoverensstemmelser

KLR / PRIME

Mandat til partenes representanter



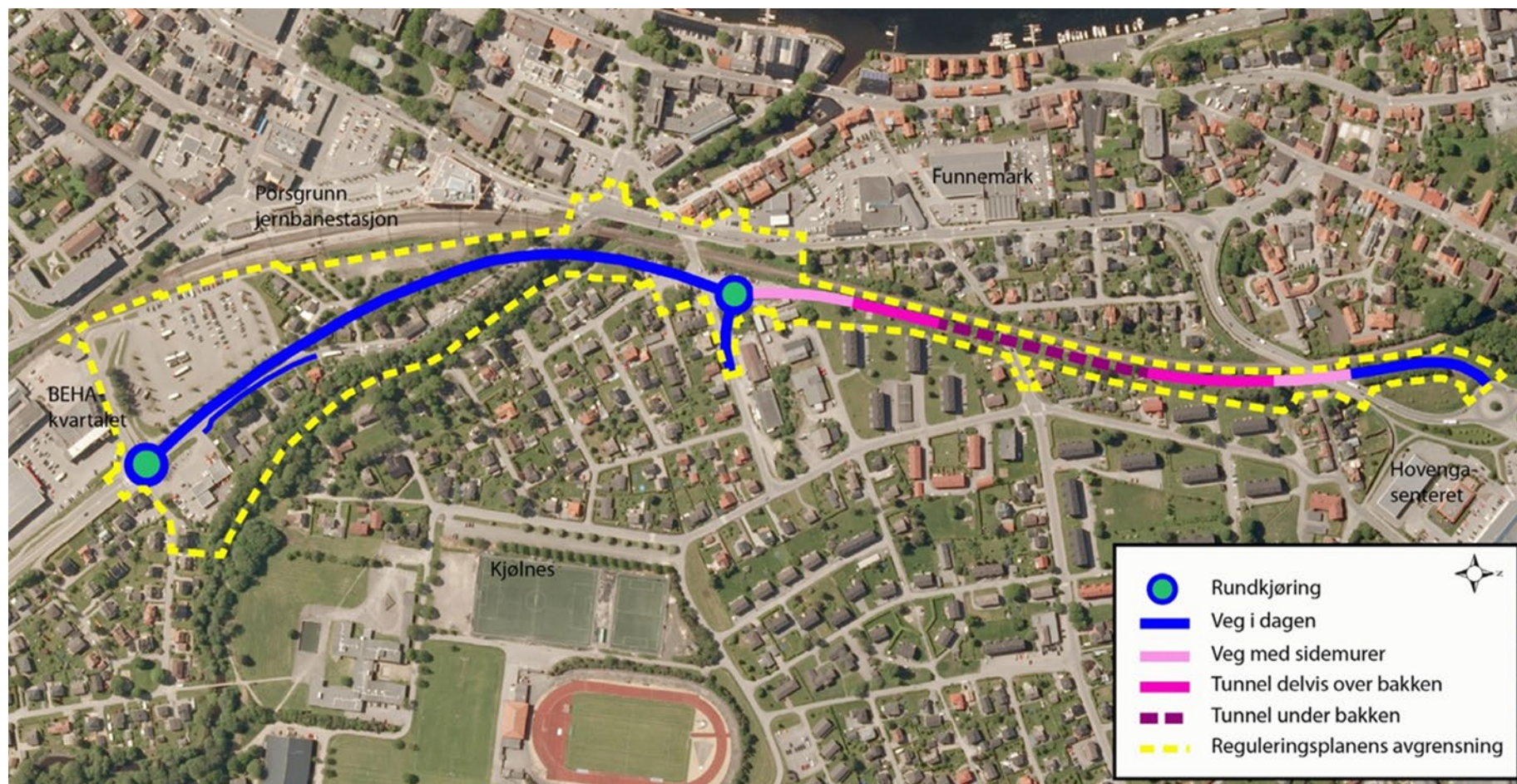
Statens vegvesen

Best practice – FV32 Gimleveggen – Augestadvegen

Totalentreprise – Konkurranspreget dialog

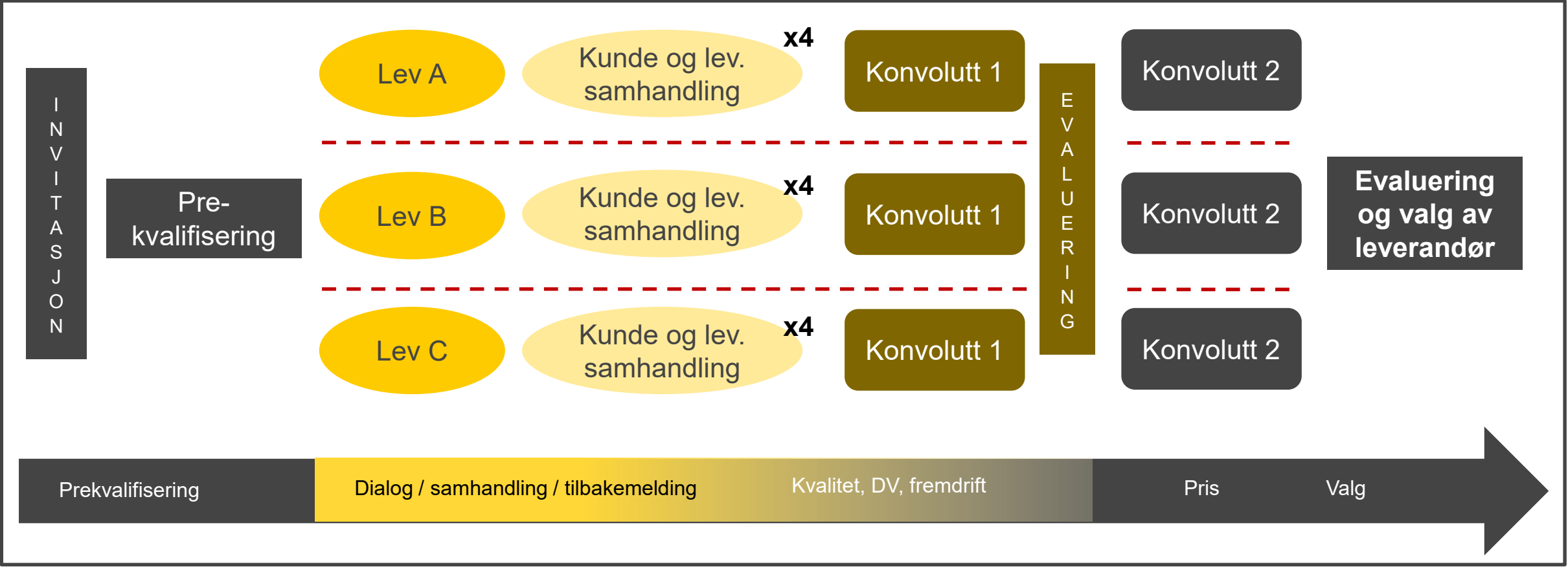
02.11.2015

Roar Gärtner, prosjektleder



Konkurransепreget dialog - prosesskart

Illustrasjon



Best practice: E18 Tvedestrand - Arendal

Storprosjekt i totalentreprise



- Kunde: Nye Veier
- MNOK 3 200
- Totalentreprise
- 23 km 4-felts motorvei
- Åpner 2. juli 2019

Takk for oppmerksomheten!

