



Denne seansen er utviklet av Prosjekt Norge/LC-No i samarbeid med Nye Veier AS.

Direktør for kontrakt og marked Bjørn Børseth, NV, intervjues

Kort innledning før intervju: Nye Veiers erfaringer med Best Value Procurement (BVP)

Søkelys på:

NVs erfaringer med BVP og deres begrunnelser for å justere metoden

Bo Terje Kalsaas

Best Value Procurement (BVP), også betegnet Prestasjonsinnkjøp

- Utviklet i USA av Dean Kashiwagi og hans forskningsgruppe, 1991 – 2010
- Betegnes også av Kashiwagi som “Performance Information Procurement System” (PIPS)
- Tenkingen bygger på deduktiv logikk, som han kaller «Information Measurement Theory» (IMT)
- Logikken formuleres som en rekke påstander (9 stk) som er (*mer eller mindre) forankret i forskning (*han bruker uttrykk som «deductive logic and common sense»)
- Å overføre risiko og styring fra byggherren til ekspert leverandører er helt i kjernen av tenkingen. Eksperten skal identifisere, styre og minimerer risikoen for begge parter. Poenget er ikke å selge risikoen til leverandør.
- Kashiwagi tar utgangspunkt i beskrevne entrepriser når han argumenterer for behovet for et paradigmeskifte i anskaffelse.
- I Norge er Nye Veier AS en foregangsbruker av BVP

Best Value Procurement (BVP), også betegnet Prestasjonsinnkjøp

- I Europa har Nederland vært sentrale med å ta metoden i bruk. I Norge har RIF og DFØ tatt og har en aktiv rolle med å gjøre metoden kjent gjennom pilotprosjekter, kurs, utvikling av veileder, oversettelse av bok til norsk, mm
- I følge RIF, så har de brakt metoden til Norge



Kashiwagi m.fl (2012). Forslag til anskaffelsesløsning



I senere presentasjoner er “pre qualification” inkludert som den første fasen

Ari Soilammi (External) Yesterday 10:19

Kommentar: Poenget med BVP er ikke å overføre (selge) risiko til leverandør men å minimere risiko i hele prosjektet ved å velge leverandører som har høy ekspertise og som identifiserer og forebygger risiko for begge parter.

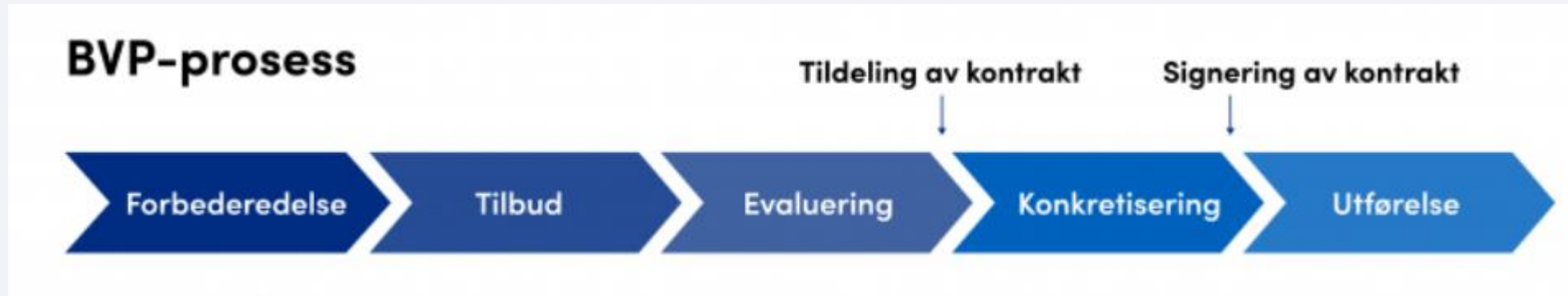


3

Contract with the best value vendor

28/05-2021 BoTK

Veileder på forberedelse og bruk av BVP (DFØ, 2021)



*Prekvalifisering

*Prosjekt mål og
*Byggherrens
budsjettpris/max pris

*Prestasjon (2 sider)
*Risikovurdering (2 sider)
*Tilleggsverdi (opsjon) (2 sider)

*Intervjuer av
nøkkelpersonell

*Entreprenøren styrer
og er eksperten
*Transparens til byggherren
*Hyppig risikorapportering

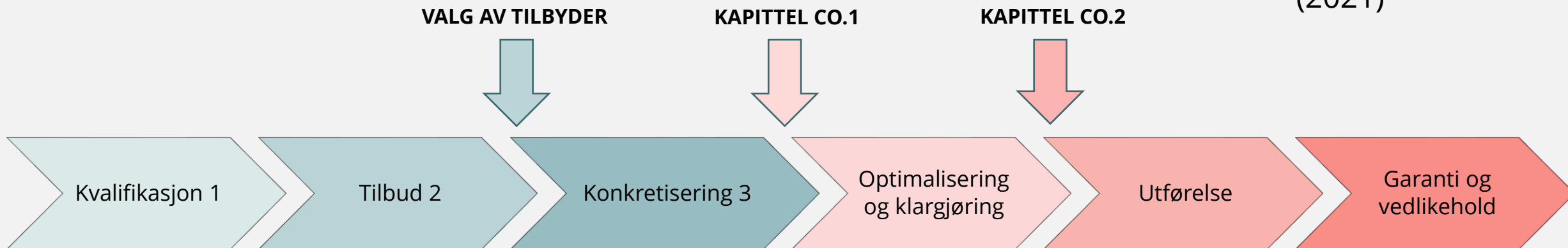
Noen referanser

- Kashiwagi, D., Kashiwagi, J., Smithwick, J., and Kashiwagi, I. Changing the paradigm. Changing the paradigm In the proceedings of the 5th International Public Procurement Conference. 2012:1074-1095.
- Rådgivende ingeniørers forening, RIF: <http://rif.no/best-value-procurement/>
- DFØ. Anskaffelser.no. Veileder i prestasjonsinnkjøp – Best Value Procurement (BVP). <https://www.anskaffelser.no/verktoy/veiledere/veileder-i-prestasjonsinnkjop-best-value-procurement-bvp>

KONKURRANSEFASER - BVP

KONTRAKTSFASER - TOTALENTREPRISE

Kilde: Nye veier AS
(2021)



Krav til tilbyder

- Økonomi
- Selskap
- HMS
- ISO sertifiseringer
- Erfaringer fra tilsvarende prosjekter

Beste til tilbudsfasen

- 3-5 tas med videre

To individuelle møter

- Avdekke mangler og uklarheter i konkurransegrunnlaget
- Bekrefte BMP og frister

K1, K2, K4 og T-Tilbudssum

- Prestasjon, risiko, kompetanse og pris som ikke overstiger BMP
- Tilbud leveres på kontraktsarbeidet i konkurransegrunnlaget

K3 Optimalisering

- Forslag til optimaliserte løsninger
- Evalueres sammen med øvrige tildelingskriterier
- Egen fremdriftsplan

Tilbudet utdypes

- Klargjøre valgte tilbyders plan for gjennomføring
- Klargjøre grunnlaget for komplett kontrakt

K3 Optimalisering

- Beskrives teknisk og økonomisk
- Endringer i konkrete arbeidspakker
- Beskrives i tilbyders sluttdokumentasjon etter gjennomført konkretisering, E3

Ekstern kvalitetssikring av konkretisert tilbud

KAPITTEL CO.1

Kontrakt signert, C0.1

- Akseptert tilbud på kunngjort arbeidsomfang til fastpris som ikke overstiger BMP
- Komplette kontrakt

Optimalisering, D1.1 punkt 1.2

- Finne beste alternative løsninger til de som er avtalt i C0.1
- Utgangspunkt i K3/ E3, men andre løsninger kan avtales - partene skal bli enige
- Beskrives i E4

Klargjøring, D1.1 punkt 1.3

- Formål å sikre at TE er klar for oppstart prosjektering og utførelse - krav om ulike dokumentleveranser

Ikke særskilt vederlag

KAPITTEL CO.2

Kontrakt justert, C0.2

- Endringer avtales innenfor rammen av C2 punkt 31.4, jf. FOA § 28-1 (1) a og § 28-2
- Kostnadsreduksjon deles likt, 25 % utbetales TE ved ferdigstillelse basert på måloppnåelse

Opsjon for optimalisert løsning

- Hvis det ved signering av C0.2 er uklart om forutsetninger til stede, særlig ved behov for omregulering
- TE bærer risikoen for at opsjonen realiseres
- TE uansett forpliktet til å levere som avtalt i C0.1 - må prosjektere både avtalt og optimalisert løsning

Uendret

Kashiwagis (2012) deduktive logikk (basis tenkning for BVP):

- 1. Byggherrens beslutningstaking er den største risikoen**
- 2. Minimalisere byggherrens styring av leverandøren**
- 3. Den beste verdien er den beste verdien (BHs prosjektmål) med lavest kost**
- 4. Konkurrerende entreprenører må minimalisere sin innsats for å vinne prosjektet**
- 5. Leverandørmarkedet må være transparent så de beste og dårligste leverandørene kan bli identifisert**
- 6. En ekspert leverandør har ingen risiko. En ekspert leverandør kan identifisere hva som må gjøres og hvordan**
- 7. En ekspert leverandør kan identifisere sin kapabilitet ved å benytte dominant informasjon (dokumentere ytelse)**
- 8. En ekspert leverandør vil identifisere hva som er prosjektets omfang, kost, tid og kvalitet**
- 9. En ekspert leverandør vil identifisere i forkant hva som er utenfor omfanget til prosjektet (risiko) og hvordan risikoen de ikke kontrollerer vil bli fjernet/reduisert for å kunne utføre arbeidet**

Fordeler, i følge Kashiwagi m.fl. (2012)

Forsøk i Nederland, Malaysia, Arizona State University, and Minnesota viser at BVP/PIPS er:

- **Effektivt**
- **Leverer bedre verdi,**
- **Tillater større fortjeneste for de utførende, men resulterer i lavere prosjekt kostnader**