

BVP SOM KONFLIKTFOREBYGGENDE TILTAK

PRESTASJONSINNKJØP - BEST VALUE PROCUREMENT
en metode for prosjektstyring og innkjøp

Prosjekt-Norge seminar 31.01.2023

Mer info: cecilie.blytt@dfo.no

 Direktoratet
for forvaltning og
økonomistyring

Bygg, anlegg og eiendom (BAE)

Byggeprosessen steg for steg

Avklare behov

Konseptutvikling og -bearbeiding

Detaljprosjektering

Utførelse

Overlevering

Forvaltning, drift og vedlikehold

Veiledning, eksempler og maler knyttet til FDVU.



Leie av eiendom

Veiledning og verktøy for å hvilke behov lokalet skal dekke, gjennomføre konkurranser og følge opp leieavtlen.



Gjennomføringsmodeller

Veiledning om ulike entreprisemodeller og offentlig privat samarbeid.



Miljø- og bærekraftskriterier

Kriterieviseren gjør det enklere å legge vekt på bærekraft i byggeanskaffelser.



Verktøy for bygg og anlegg

Her finner du liste over alle maler, veiledere og andre verktøy relatert til Bygg- og anlegg.



Best Value Procurement (BVP)
prestasjonsinnkjøp

Ekstern byggherrerådgjevar
eller prosjektleiar

Utslippsfrie bygge- og
anleggsplasser

Direktoratet for forvaltning og økonomistyring

(tidligere Digdir og Difi)

Utvikler og deler
veiledning, verktøy,
kriteriesett og maler på:

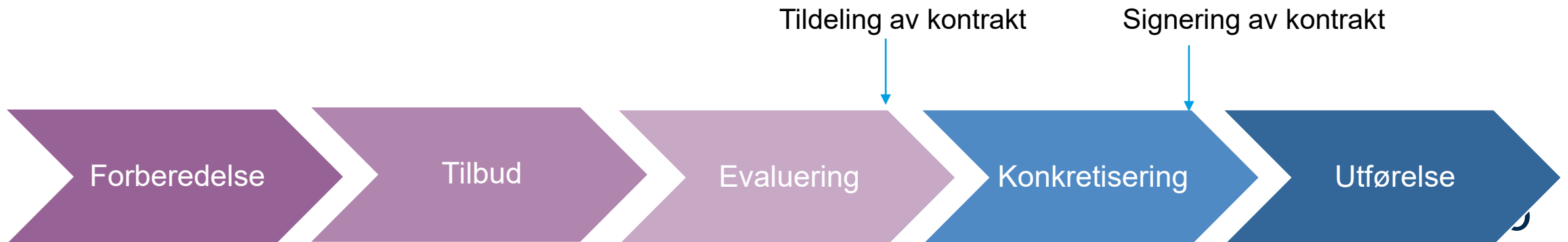
www.anskaffelser.no/bae

Tradisjonelle konkurranser fungerer ikke

- **Lite fokus på prosjektets mål**
 - Begge parter fokuserer i hovedsak på egne mål – ikke prosjektets overordnede mål
- **Detaljerte spesifikasjoner**
 - gir ikke rom for egne løsninger og innovasjon
- **Ensidig fokus på pris**
 - Vinner på pris – rom for taktisk prising på oppgitte mengder
- **Risikoer avdekkes ikke i forkant**
 - Lite fokus på å fokusere på hvordan leverandøren kan bidra til å forebygge byggherres risiko
- **Tre selvstendige parter som kan skyldes på hverandre**
 - Prosjekterende kan skyldes på byggherre, entreprenør kan skyldes på prosjekterende og byggherre kan skyldes på begge

Prestasjonsinnkjøp - Best Value Procurement (BVP)

1. Utnytter leverandørens kompetanse. Oppdragsgiver følger opp det han kan kontrollere, ikke alt det andre.
2. Tydelige prosjektmål som følges opp i alle faser
3. Færre uavklarte grensesnitt og mer tydelig ansvarsfordeling
4. Kvalitet og kompetanse belønnes – mindre vekt på pris
5. Tilleggsverdi - innovasjon



BVP leverandøren

- Kan dokumentere at han/hun er den rette ekspert
- Leverer på prosjektmålene i henhold til prestasjonspåstandene i tilbudet
- Har kontroll på egen risiko
- Kartlegger og håndterer byggherrens risiko, men bærer ikke ansvar for denne
- Leder konkretiseringsfasen
- Leverandøren viser full åpenhet om risiko og løsninger i ukentlig risikorapport
- Samme gjelder KPI-måling på leveranser knyttet til prosjektmål

Fordeler for leverandør

- Effektiv tilbudsprosess
- Kvalitet teller reelt i konkurransen. Lønner seg å tilby den beste man har
- Færre konflikter
- URR og måling av KPI'er gir oversikt
- Finner de beste UL med BVP/BVA-metoden og følge opp deres leveranser med UUR.



BVP- oppdragsgiver

Legger til rette for at leverandøren kan utnytte sin kompetanse:

- Funksjonsbaserte kravspesifikasjoner
- Klare mål i prioritert rekkefølge
- Oppdragsgiver lar leverandøren lede og finne løsninger
- Oppdragsgiver tar selv rollen som kvalitetsoppfølger
- Oppdragsgiver viser full åpenhet om risiko og løsninger

Fordeler for oppdragsgiver

- Effektiv tilbudsprosess
- Enklere å skille på kvalitet, mindre vekt på pris
- Reduserer ressursforbruk til kontraktsoppfølging
- Færre konflikter i prosjektet

Kontraktens prosjektmål skal sikre måloppnåelse

Eksempel på prosjektmål:

- Minimale ulemper for alle interessenter ved gjennomføring av byggeprosjektet
- En skadefri bygge- og anleggsplass (mennesker, miljø og materiell), samt et helsefremmende og rettferdig arbeidsliv
- Bygning og utendørsarealer som i størst mulig grad bidrar til et godt læringsmiljø, personlig utvikling og et godt arbeidsmiljø for brukerne av bygget
- Lavest mulig kostnad for kommunen i byggets forventede levetid (optimalisere livssyklus kostnader - LCC)
- Lavest mulig miljøbelastning i skolens forventede levetid (LCA)



Forebygge konflikter med BVP - tilbudsfasen

- **Kartlegge risiko fra tidligfase hos oppdragsgiver**
- I konkurransegrunnlaget: Beskrivelse av kjente risikoforhold og forbehold/forespørsel om videre utredninger/analyser.

- **Kartlegge risiko fra tidligfase hos leverandør**
- I tilbudet: 2 sider med de viktigste risikoene og forslag til forebyggende tiltak (dette skal være inkludert i prisen). Korrigerende tiltak skal ikke være inkludert i prisen.

Risiko som tildelingskriterium

- 2xA4 sider
- Målet med risikovurdering er å vise oppdragsgiver at leverandøren kan minimere oppdragsgivers risiko som vil påvirke leveransen og prosjektmålsetningene
- Måler er å identifisere de største/viktigste risiko for oppdragsgiver for å nå prosjekts mål
- Risikovurdering brukes til å identifisere forebyggende tiltak (skal være inkludert i tilbudssum)
- Risikovurdering brukes til å identifisere korrigerende og skadebegrensende tiltak
- Risikovurdering brukes til å dokumentere effekten av de foreslåtte risikoreduserende tiltakene med overbevisende dominant informasjon



Risiko som tildelingskriterium

- Oppdragsgiver erfarte at entreprenør forstod oppgaven, men at de generelt ikke oppførte risikovurderinger med dominant informasjon
- Oppdragsgiver er av den oppfatning at 2 av 4 risikoer er innenfor kontraktsarbeid til entreprenør, og at tiltakene dermed ikke reduserte oppdragsgivers risiko
- Eks. på risikovurderinger:
 1. Reguleringsprosess for brannstasjonen i Lervig
 2. Oppholdsareal på tak over brannstasjonen i Lervig
 3. Stormflo, fremtidig havnivå, flomveier i Lervig
 4. Byggherres beslutninger og byggherrens egne leveranser

Poengsum	Vurdering
100	Risikovurderingsplanen bidrar svært godt til å minimere risiko for Oppdragsgiver som vil påvirke leveransen og prosjektmålene.
80	Risikovurderingsplanen bidrar godt til å minimere risiko for Oppdragsgiver som vil påvirke leveransen og prosjektmålene.
60	Risikovurderingsplanen bidrar tilstrekkelig til å minimere risiko for Oppdragsgiver som vil påvirke leveransen og prosjektmålene.
40	Risikovurderingsplanen bidrar utilstrekkelig til å minimere risiko for Oppdragsgiver.
20	Risikovurderingsplanen bidrar veldig lite, eller ikke, til minimering av risiko for Oppdragsgiver.
0	Risikovurderingsplan uten innhold.



Forebygge konflikter - konkretiseringsfasen

- Videre utvikling og detaljering av risikostyring- og vurderingsplan fra tilbudsfasen (RSVP)
- Primært oppdragsgivers risiko, men leverandør risiko kan også inkluderes
- Utarbeide og ta i bruk Ukentlig risikoreport (URR)
- Innsyn, gjensidig kommentar mulighet og transparens

Forebygge konflikter - gjennomføringsfasen

- Leverandør oppdaterer løpende risikostyringsplan og ukentlig risikorapport. Sendes til oppdragsgiver og går gjennom i ukentlige møter. Annen frekvens kan avtales.

Risikovurdering- og styringsplan

Fylles ut av leverandør.														
Nr	Dato	Forutsett	Inkludert i risikostyringsplan	Beskrivelse av risiko og konsekvens	Sannsynlighet	Konsekvens	Risikoscore	Start	Frist (slutt dato)	Dato løst	Påvirkning på framdrift	Mulig påvirkning på kostnader	Ansvarlig	Planlagte tiltak dersom risiko inntreffer (korrigerende tiltak, ikke inkludert i tilbud)
0	Dato første gang risikoen oppstod eller ble identifisert	Var risiko forutsett før oppstart arbeider?	Risiko inkludert i endelig risikostyringsplan? JA/ NEI	Hvorfor er dette en risiko for byggherre og konsekvens hvis risikoen inntreffer? Knytt til prosjektmål.	Sannsynlighet for at risikoen inntreffer (1-10)	Konsekvens hvis risikoen inntreffer (1-10)	Konsekvens + sannsynlighet - Automatisk beregnet	dd.mm.åååå	dd.mm.åååå	dd.mm.år Overføres fra ukentlig risikorapport (arkfane 4)	Mulig påvirkning på kritisk plan, som fører til at slutt datoen forsinkes (dager)	Mulig påvirkning på kostnader	Hvem hos leverandør er ansvarlig for risikohåndtering og oppfølging mot byggherrens representant?	Korrigerende tiltak, dersom risikoen inntreffer
1	DD.MM.ÅÅÅÅ						0,0			00.01.1900				
2	DD.MM.ÅÅÅÅ						0,0			00.01.1900				
3	DD.MM.ÅÅÅÅ						0,0			00.01.1900				

BVP- evaluering juni 2022

DFØ spurte 19 respondenter (bygggherrer og leverandører) om deres erfaringer fra 25 BVP-pilotprosjekter. Sammenlignet med en ordinær totalentreprise:

1. 72% mente BVP er en effektiv og målrettet konkurranseform
2. 72% mente risikostyringen fungerte bedre i BVP
3. 64% mente kommunikasjonen var mer transparent og tydelig i BVP
4. 73% mente konfliktnivået i konkurransefasen var mindre med BVP
5. 63% mente de fikk mer innovasjon i BVP-konkurransen

Ingen rettsaker fra BVP prosjektene.

 Direktoratet
for forvaltning og
økonomistyring

Informasjon om BVP - prestasjonsinnkjøp

BVP-veilederen

Spørsmål kan sendes til cecilie.blytt@dfo.no



Statens innkjøpsenter



Bærekraftige og innovative
anskaffelser



Avtaler og regelverk,
statens standardavtaler



Digitalisering av
anskaffelsesprosessen



anskaffelser.no
Anskaffelseskonferansen
Doffin.no
Markeds plass for skytjenester