

# BEST VALUE PROCUREMENT (BVP); KRITISKE SUKSESSFaktorER

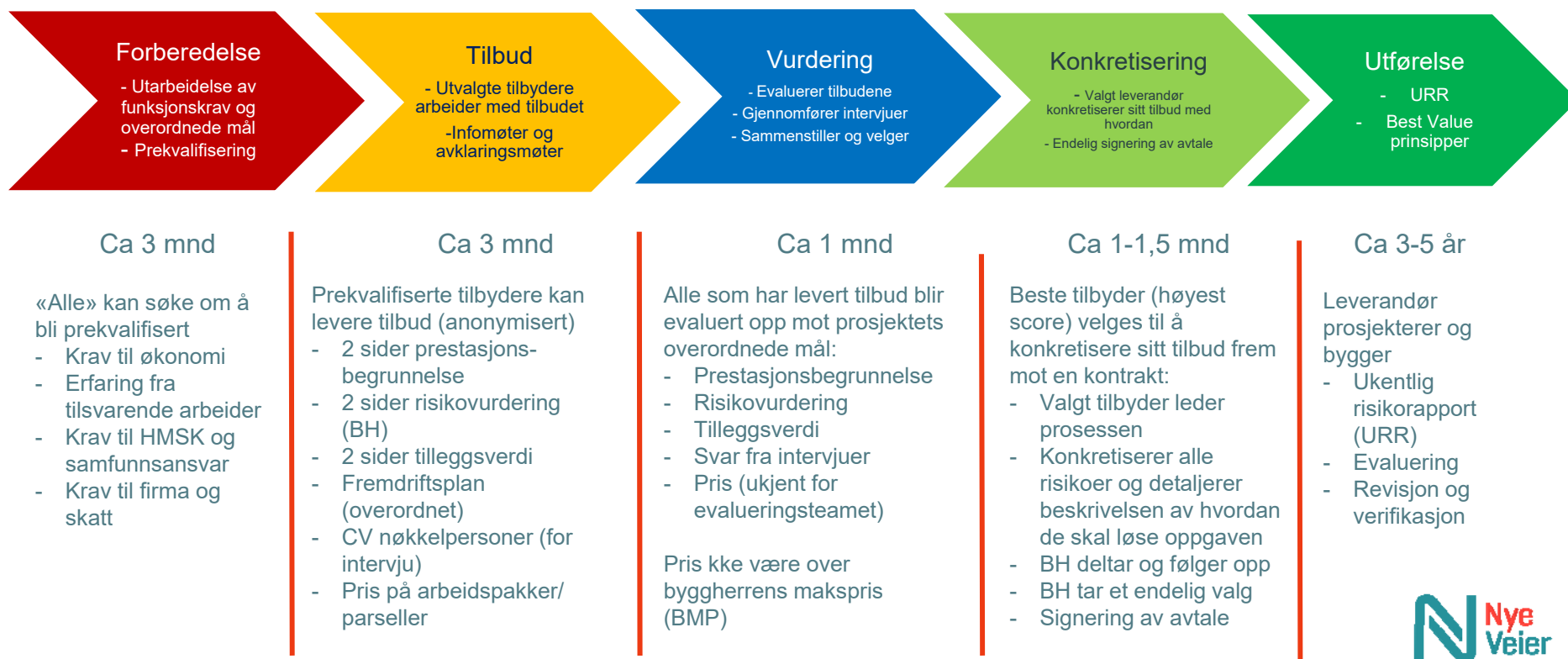
---

*Cecilie Blytt – Difi og Bjørn Børseth – Nye Veier AS*

## Agenda

- **Hvordan gjennomføre konkurranser etter BVP metoden**
- Hvordan kan tilbyder forberede seg til BVP konkurranser
- Hva er forskjellen mellom BVP og tradisjonelle konkurranser
- Hva er fordelene og ulempene med BVP

# Fasene i Best Value Procurement (BVP)



## Prosjektets overordnede mål

Prosjektet har følgende overordnede prestasjonsmål:

- Minimere ulemper for alle trafikanter i byggeperioden og ved drift og vedlikehold
- Minimalisere klimagassutslipp i byggeperioden og ved drift og vedlikehold
- Minimalisere behovet for vedlikehold som medfører ulemper for trafikantene
- Realisere visjonen om en skadefri bygge- og anleggsplass (mennesker, miljø og materiell), samt et helsefremmende og rettferdig arbeidsliv
- Unngå framtidig produksjonstap på landbruksarealer som beslaglegges i byggeperioden

Målene har fokus på miljø, trafikanter og sikkerhet



Prekvalifiserte leverandører klarer å oppfylle funksjons- og kontraktskravene

## BVP handler om å redusere risiko og øke prestasjonene

- Evaluering av tilbydere ut fra følgende kriterier:
  - **Prestasjonsbegrunnelse – 25%**
    - Hva med hvorfor
  - **Risikovurdering – 15%**
    - BH viktigste og forebygging
  - **Tilleggsverdi – 10%**
    - Ut over funksjonskravene
  - **Intervju med nøkkelpersonell – 25%**
    - Individuelt 1 time (3-4 personer)
  - **Tilbudssum – 25%**
    - Under BMP
- Fokus på å finne den ekspertten som kunne hjelpe oss best til å nå målene og redusere vår risiko



Intervjusituasjon – Arnkvern-Moelv

## Agenda

- Hvordan gjennomføre konkurranser etter BVP metoden
- **Hvordan kan tilbyder forberede seg til BVP konkurranser**
- Hva er forskjellen mellom BVP og tradisjonelle konkurranser
- Hva er fordelene og ulempene med BVP

## Forberedelser for BVP

- Lær metoden
  - RIF har utgitt en egen bok
- La nøkkelpersoner i teamet delta aktivt i tilbudsfasen
  - Ikke «selger» tilbud
- Sett dere inn i målene og hvilke muligheter som ligger i disse
  - Tilbudene evalueres opp mot målene
- Samle data fra tidligere prosjekter
  - Må begrunne med dominant informasjon
- Analyser risiko sett fra byggherrens side
  - De viktigste og hvordan kan dere bidra til å redusere denne
- Sett på de beste nøkkelpersonene
  - Viktig for å oppnå suksess
- Forbered teamet for intervju
  - Har alle i teamet forstått prosjektet og tilbudet som er gitt?



Traseen E18 Tv-Ar










## Agenda

- Hvordan gjennomføre konkurranser etter BVP metoden
- Hvordan kan tilbyder forberede seg til BVP konkurranser
- **Hva er forskjellen mellom BVP og tradisjonelle konkurranser**
- Hva er fordelene og ulempene med BVP



# Forskjellen mellom BVP og tradisjonelle konkurranser



BVP	=	 <p>2 sider 2 sider 2 sider</p>	  	 <p>En leverandør presenterer planen</p>
Tradisjonell	=		 <p>x4</p>	 

## Agenda

- Hvordan gjennomføre konkurranser etter BVP metoden
- Hvordan kan tilbyder forberede seg til BVP konkurranser
- Hva er forskjellen mellom BVP og tradisjonelle konkurranser
- **Hva er fordelene og ulempene med BVP**

## Fordeler BVP

- Redusert ressursbruk for leverandør og oppdragsgiver
  - ✓ Tradisjonell konkurranse tar over 2 mnd for alle tilbydere – mot 3-4 uker i en BVP konkurranse – kun 1 tilbyder må bruke tilsvarende mye tid.
- Evalueringen av tilbudene etter BVP metoden er enklere og har et riktigere fokus
  - ✓ Evaluerer 6 sider i stedet for flere hundre
  - ✓ Tilbudet har fokus på måloppnåelse og kontroll på risikoen for byggherre
  - ✓ intervjuer sentrale nøkkelpersoner som skal være med i prosjektet
- Oppdragsgiver har bedre kontroll på prosjektets kostnader
  - ✓ Makspris gjøres kjent for tilbyderne, og dermed har oppdragsgiver bedre kontroll opp mot budsjettmessige rammer



## Ulemper BVP

- Teknisk løsning til leverandøren vil ikke fremkomme før i konkretiseringsfasen
  - ✓ En risiko for at teknisk løsning ikke er «ønsket»
  - ✓ Valgt tilbyders løsning dekker ikke kravene
- Priser for tilleggsverdier og korrigerende tiltak som fremgår av tilbudet kan ikke forhandles
  - ✓ Risikerer å ikke løse ut tilleggsverdier fordi det er vanskelig å vite om prisene er «markedspriser» – ikke sammenlignbare priser.
  - ✓ Priser på korrigerende tiltak kan prises taktisk høyt fordi det ikke er en del av evalueringen. Usikkert om prisene er «markedspriser» – ikke sammenlignbare priser.
- Risikerer å gjennomføre konkretiseringsfasen på nytt
  - ✓ Dersom valgt leverandør ikke er i stand til å møte kravene i kontrakten må konkretiseringsfasen gjennomføres på nytt – og dermed en tidsforsinkelse på 4-6 uker.

