

NTNU

ECI webinar: Del 3

Best Value Procurement (Prestasjonsinnkøp)/(BVP)

Paulos Abebe Wondimu

Forsker hos NTNU

09.12.2020

Outline av presentasjon

- **Del 1: Hva er BVP?**
- **Del 2: Når kan vi bruke det?**
- **Del 3: Hvordan kan vi bruke det?**
- **Del 4: Hva er fordelene og ulempene med det?**

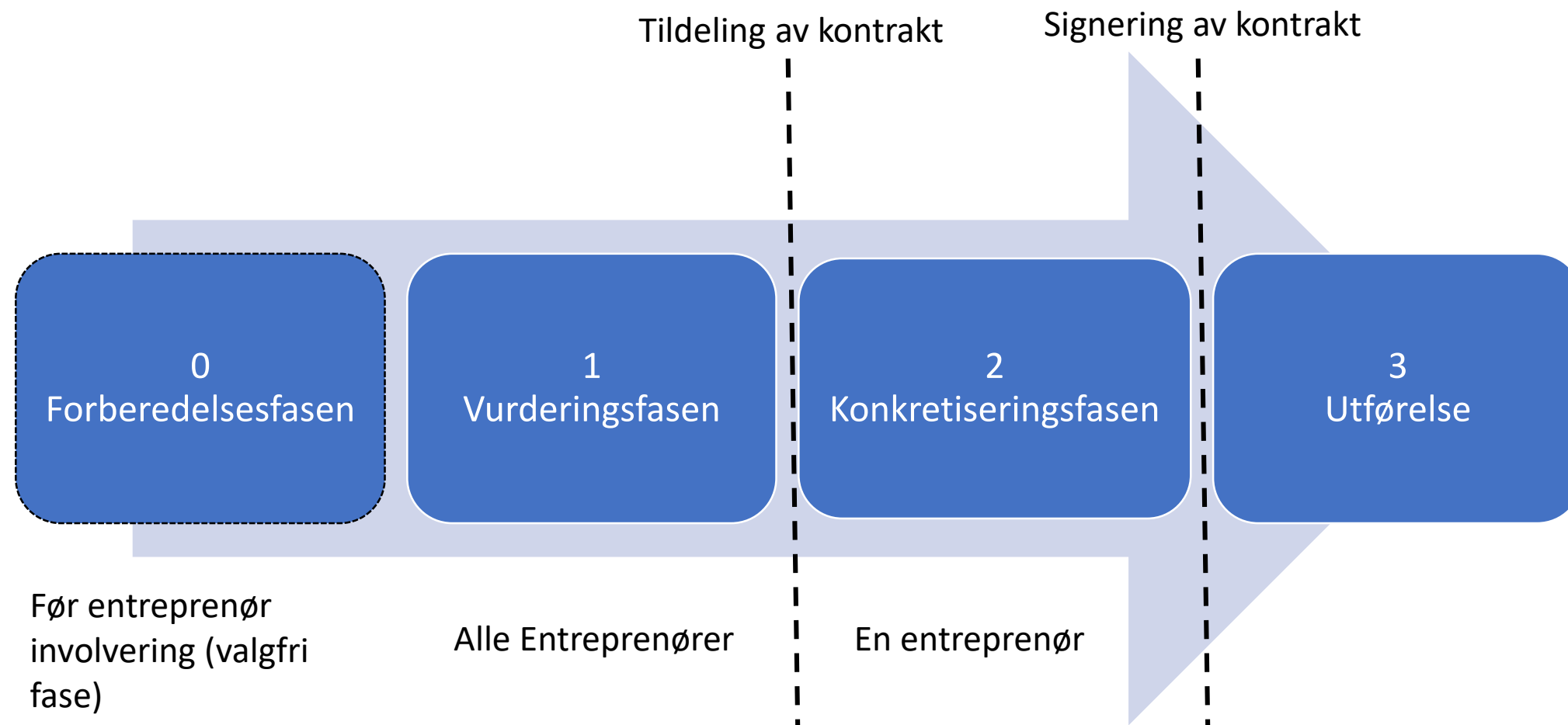
Hva er Best Value Procurement (BVP)?

- Metoden er utviklet av Dr. Dean Kashiwagi ved Arizona State University i 1992
- Det er en prestasjonsbasert anskaffelsesprosedyre
- Den er basert på 'Information Measurement Theory' (IMT)
- Rijkswaterstaat begynte å bruke BVP i Nederland i 2005
- Før 2012 hadde over 130 nederlandske prosjekter implementert metoden med suksess
- Seks av de ti største kommunene i Nederland bruker BVP
- I Norge, 9 offentlige byggherrer har pilotprosjekter (Nye Veier AS, Trondheim kommune og så videre)

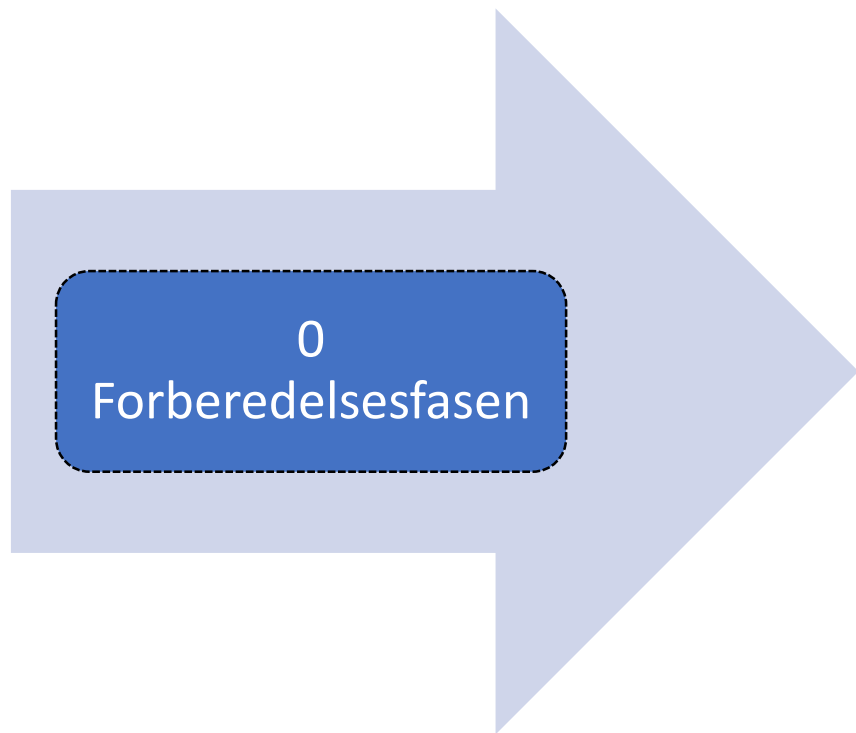
Målet med BVP er å:

- Forbedre fortjenesten og effektiviteten til alle aktører
- Reduser både innkjøp og prosjektkostnad;
- Øk effektiviteten til alle parter i kjeden;
- Minimere innsats fra alle parter i kjeden;
- Bruk ekspertise til et maksimum og reduser styring, dirigere og kontroll.

De fire faser i BVP



Forberedelsesfasen



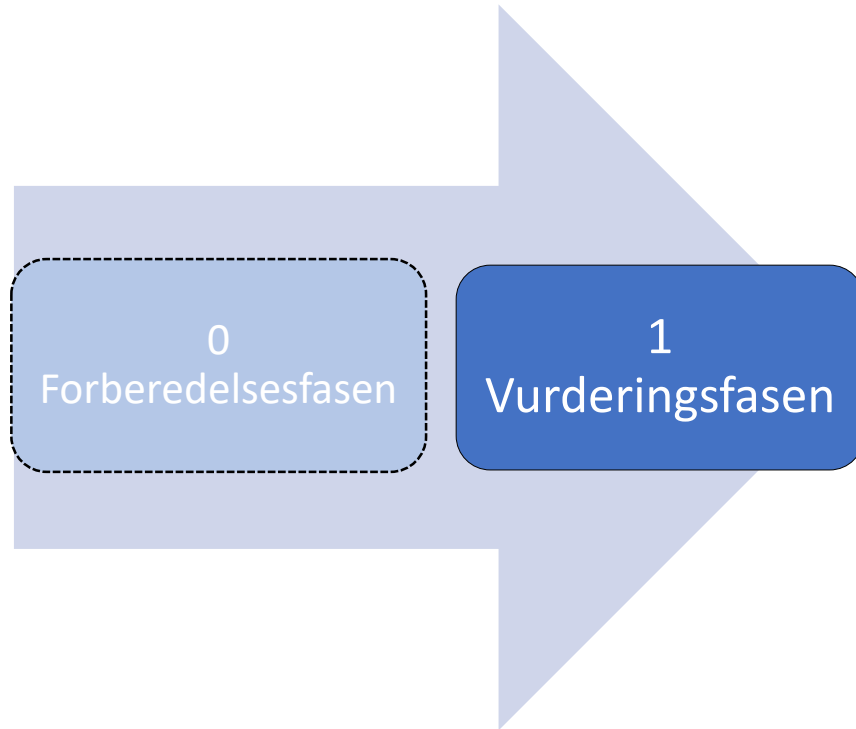
Utdanning i BVP-tilnærming

- Endring i paradigme/tankesett
- Hvordan lykkes
- Bruk av målinger
- Prosessdetaljer

Prekvalifiseringskriterier

- Holdes på et minimum
- Finansielle, juridiske, selskapsstandarder, etc.

Vurderingsfasen



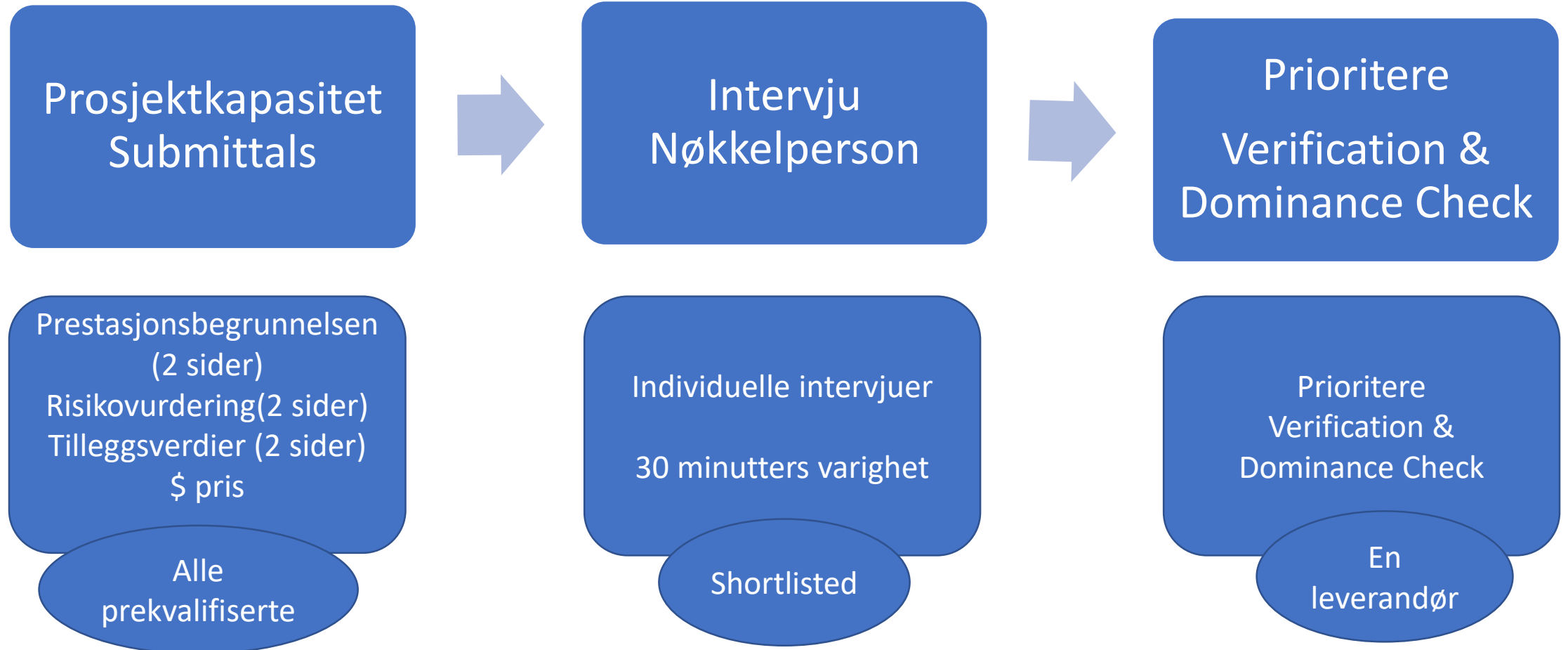
Vurdering kriterier og vekting

1. Prestasjonsbegrunnelsen(35%)
2. Risikovurdering (5%)
3. Tilleggsverdi (5%)
4. Intervju (20%)
5. Pris (35%)

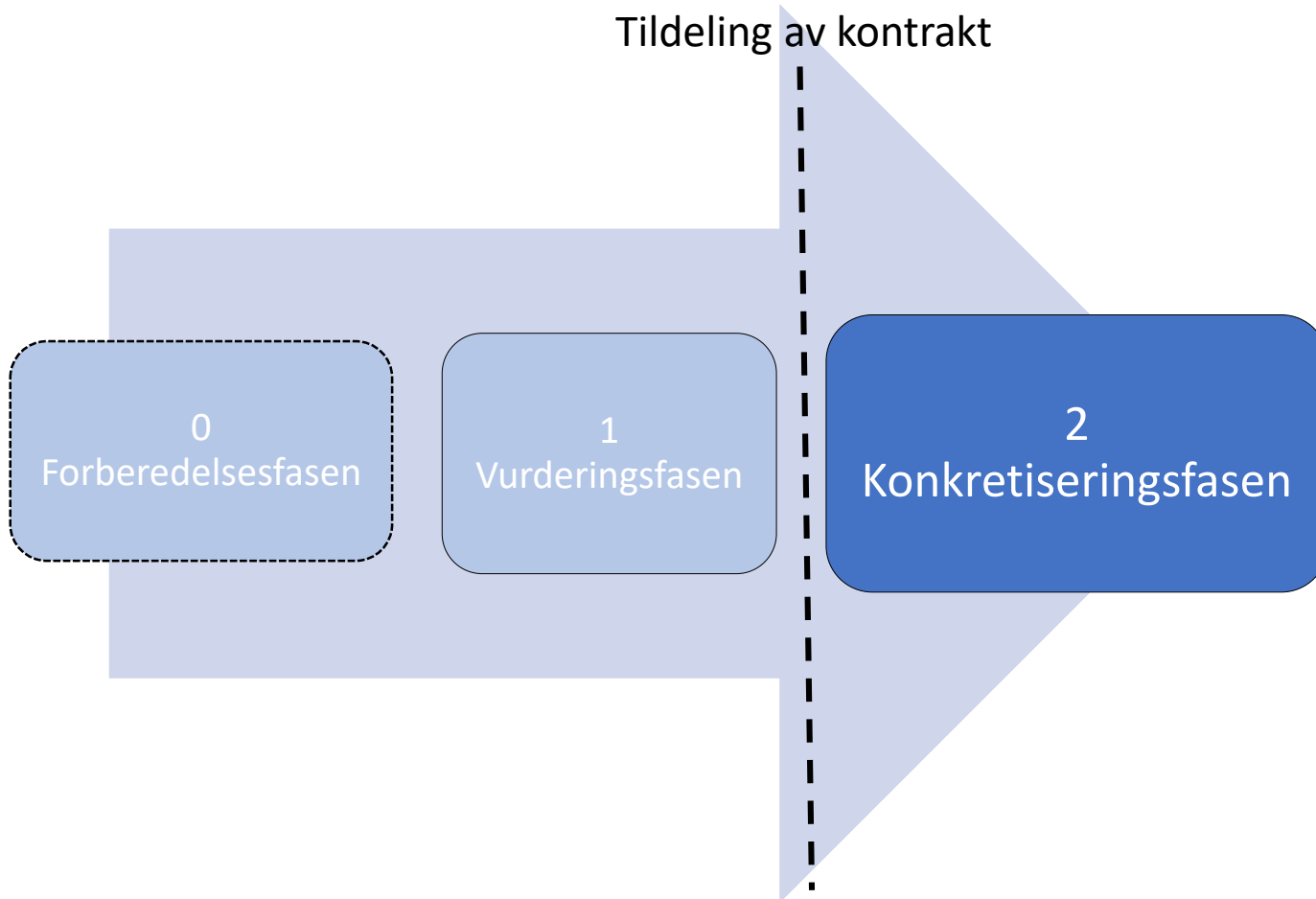
Innhold

- Enkel, ikke-teknisk.
- Prosjektspesifikke.
- Fokuserert på resultattall.

Vurderingsfasen



Konkretiseringsfasen



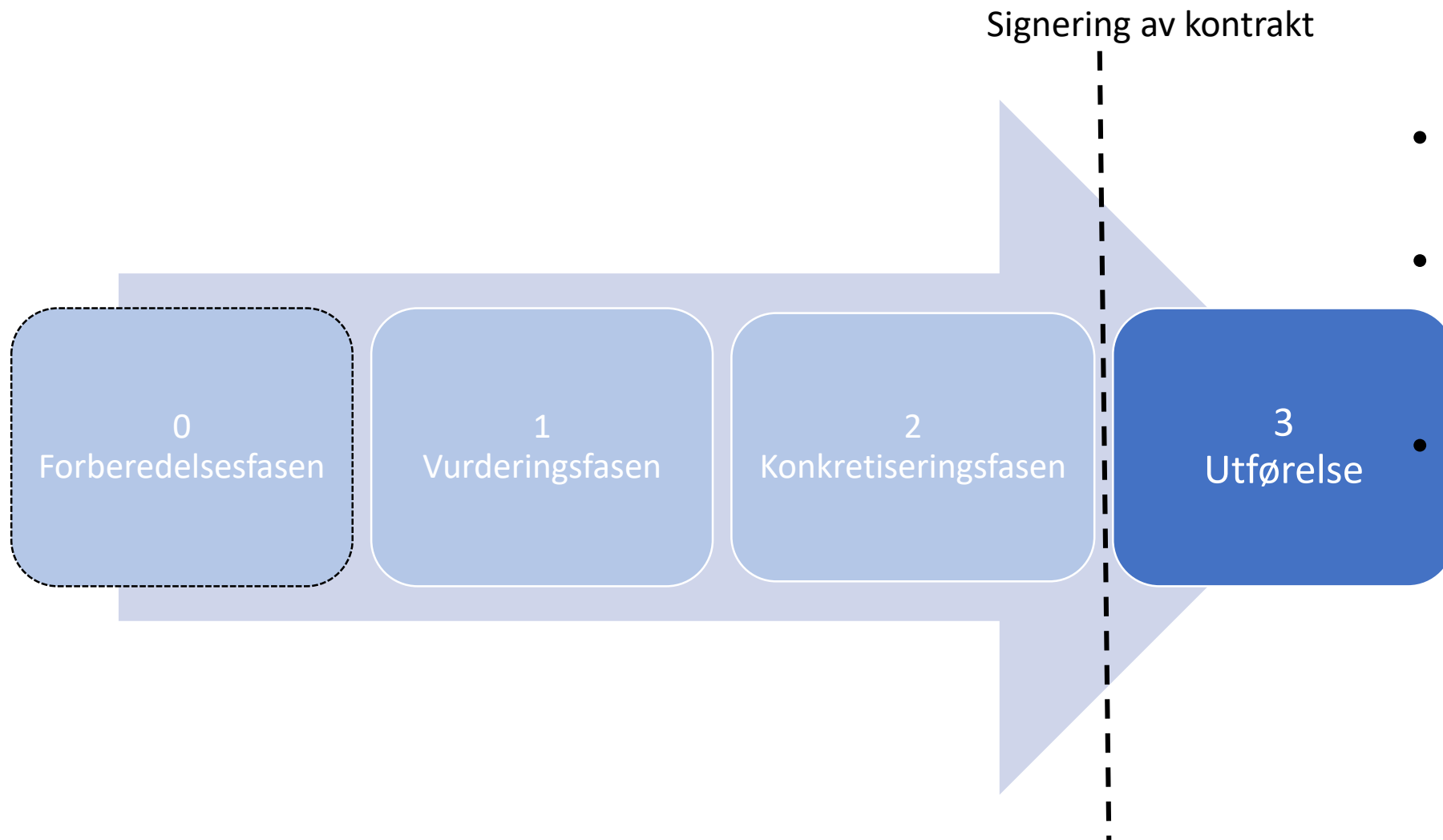
Leverandør konkretiserer foreslått omfang

- konkurransen er over
- Evaluering og likebehandling av leverandørene er avsluttet, kontrakten er tildelt, men ikke signert

Tema i Konkretiseringsfase

- Leverandørens ledelse
- Leveranser
- Detaljert milepæls- og fremdriftsplan
- Risikoposter og risikoreduksjon
- Det er ingen forhandling om omfang, bare avklaring
- Ikke detaljering eller fysisk oppstart (konkurransen er ikke over)
- Utvikle KPI

Utførelse



Signering av kontrakt

- Signering av kontrakt
- Leverandør rapporterer avvik fra prosjektplan (URR)
- Prestasjonsmåling basert på KPI

Positive erfaringer fra BVP

- Tidlig involvering av entreprenør
- Innovative forslag
- Bedre prosjektkontroll og forutsigbarhet
- Møter eksperter under intervjuet
- Effektiv innkjøps- og evalueringsprosess
- Bedre samarbeid, bedre arbeidsforhold og økt tilfredshet
- Bedre sluttprodukt som et resultat av mer fleksibilitet til leverandørene

Utfordringer med BVP

- Juridiske utfordringer i konkretiseringsfasen
 - For å opprettholde en rettferdig konkurranse, omfanget av prosjektet skal hverken forhandlet eller forandret.
- Byggherren får ikke se leverandørens løsning før konkretiseringsfasen
- Vanskelig å diskvalifisere en leverandør fra konkretiseringsfasen
- Double rapportering til entreprenør (URR og NS 8407)
- Mangel på SMART tilbud
 - Spesifikt (for byggherre)
 - Målbart (nr.)
 - Ambisiøst (basert på logikk)
 - Realistisk (konkret bidrag til målene)
 - Tidsavgrenset (nr.)
- BVP metoden egner seg til mye, men ikke til alt
 - For eksempel: Hvis en byggherre ønsker å velge en leverandør basert på deres løsning for et bestemt prosjekt.

Spørsmål?