

BVP-KONFERANSEN 2022

PRESTASJONSINNKJØP - BEST VALUE PROCUREMENT

en metode for prosjektstyring og innkjøp

Mer info: cecilie.blytt@dfo.no eller hansolaf.delviken@dfo.no



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

DFØ

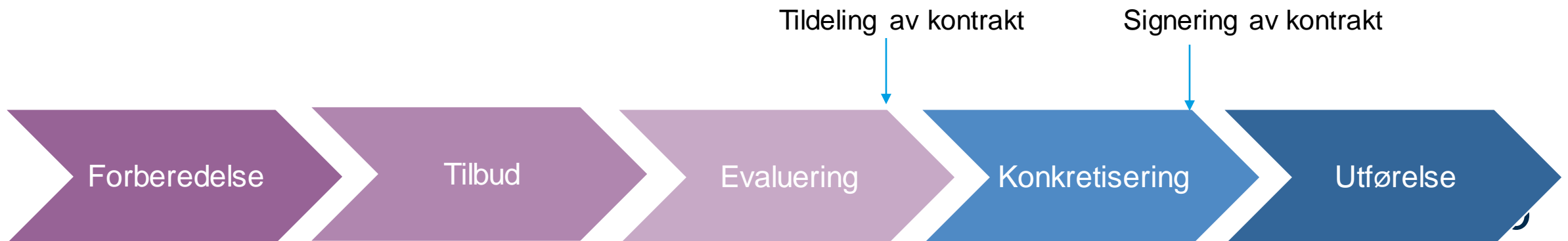
(tidligere Digdir og Difi)

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

www.anskaffelser.no/bae

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



Tildelingskriterier

- **Prestasjon (2 sider)**

- Hvilke resultater tilbyr leverandøren på prosjektmålsetningene?
- Leverandøren skal formulere konkrete målbare resultater
- Resultatene må underbygges
 - Score på tildelingskriteriet avhenger av at man klarer å underbygge

- **Risiko (2 sider)**

- Hva er de viktigste risikoene i prosjektet?
- Hva vil leverandøren gjøre for å redusere dem?
- Hva vil leverandøren foreta seg om risikoen inntreffer?

Tildelingskriterier forts.

- **Nøkkelpersoners kompetanse**
 - Evalueres gjennom intervju
 - BVP metoden legger vekt på at nøkkelpersonene har hatt en sentral rolle ved tilbudsutforming – at de kjenner prosjektet og har eierskap til leverandørens tilbud.
- **Tilleggsverdi (2 sider)**
 - Gir leverandøren mulighet til å tilby noe som ikke er omfattet av minimumskravene, men bidrar til å realisere målsettingene med prosjektet.
 - Ved veldig åpne spesifikasjoner vil dette fort bli et unødvendig tildelingskriterium.
- **Pris**
 - Evalueres separat i lukket konvolutt
 - Vektes lavt

Utvelgelse – evaluering



- Prestasjon 15 %
- Risikovurdering 20 %
- Tilleggsverdi 10 %

- Intervju 30 %
- Pris 25 %

Levert tilbud
– 6 sider

Eksempel prestasjon

- Prestasjon: Vi har gode rutiner for å ivareta hensyn til brukere. Dette har i de tre siste oppdragene våre gitt:
 - 0 klager i byggeperioden på grunn av støy, støv eller andre ulemper
 - Scoret 8 av 10 på fornøyde brukere

Mål:

- Minst mulig ulempe for bruker i byggefasen
- Leveranse innen 15.08.2022 eller tidligere

Påstand

Entydig dok. av effekt

Eksempel risiko

Mål:

- Minst mulig ulempe for bruker i byggefasen
- Leveranse innen 15.08.2022 eller tidligere

- Risiko: Bruker har ikke flyttet ut og klargjort bygget for arbeid. Resultatet er opphold i undervisning (ulempe) og forsinket ferdigstillelse (tid).
- Vi tilbyr følgende forebyggende tiltak:
 - Vi sender bruker tre varsler med tydelig angivelse av fristen og hva de må gjøre
 - Vi henger også opp informasjonsskriv på de aktuelle stedene 14 dager før oppstart.
- Dette har vi gjennomført på to tidligere oppdrag av samme type. Denne problematikken oppstod ikke og begge ble levert til avtalt tid.

Risiko

Tiltak

Entydig dok.

Eksempel tilleggsverdi

- Vi tar på oss ansvaret for all kommunikasjon med bruker underveis i oppdraget. Dette reduserer risikoen for at brukeren opplever ulempe. Dette innebærer:
 - Jevnlige informasjonsskriv om alle forhold ved oppdraget
 - To møter med brukerne i forkant og ett møte underveis
 - Vi oppretter en kontakttelefon for spørsmål om byggeprosjektet
- Dette har vi gjort på to andre oppdrag av samme type. Vi scoret 8 av 10 på brukertilfredshet og opplevde 0 klager på støy, støv og andre ulemper
- Kostnad: XXX.XXX kr

} Pris

Mål:

- Minst mulig ulempe for bruker i byggefasen
- Leveranse innen 15.08.2022 eller tidligere

} Tillegg

} Entydig dok.

Fordeler for oppdragsgiver

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

Fordeler for leverandør

- Effektiv tilbudsprosess
- Kvalitet teller reelt i konkurransen
Lønner seg å tilby den beste man har
- Færre konflikter



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
1. 63% mente de fikk mer innovasjon i BVP-konkurransen

Anbefalinger

Opplæring hos begge parter viktig Bruk BVP-mentor i hele prosessen – inkludert som støtte i gjennomføringsfasen – styrke at både BH og TE har mentor

God informasjon tidlig Markedsdialog med introduksjon til metoden

Investering Utviklingskostnader til ny metode både for byggherre og leverandør

Bruk tilstrekkelig tid 8-10 uker konkretiseringsfase (avhengig av erfaring hos leverandør og kompleksitet)

La ekspertene tale Leverandøren må være i førersetet

Transparens Bruk risikostyringsplan og ukentlig risikorapport så tidlig som mulig – Begge parter må være åpne, etterprøvbare og tydelige i sin kommunikasjon

 Direktoratet
for forvaltning og
økonomistyring

Spørsmål kan sendes til cecilie.blytt@dfo.no