

SKANSKA

Best Value Procurement

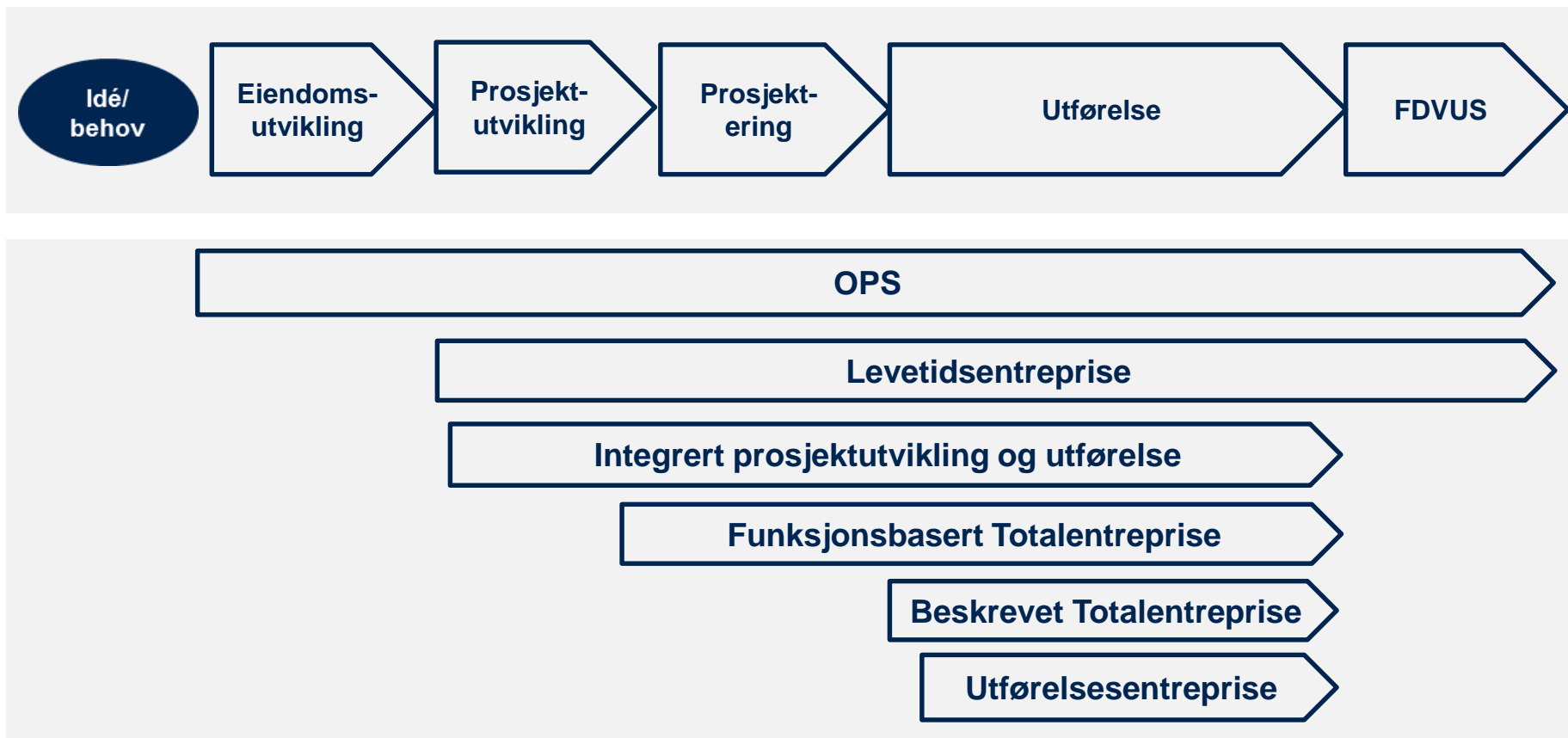
Ståle Rød
Difi's frokostseminar
20160114



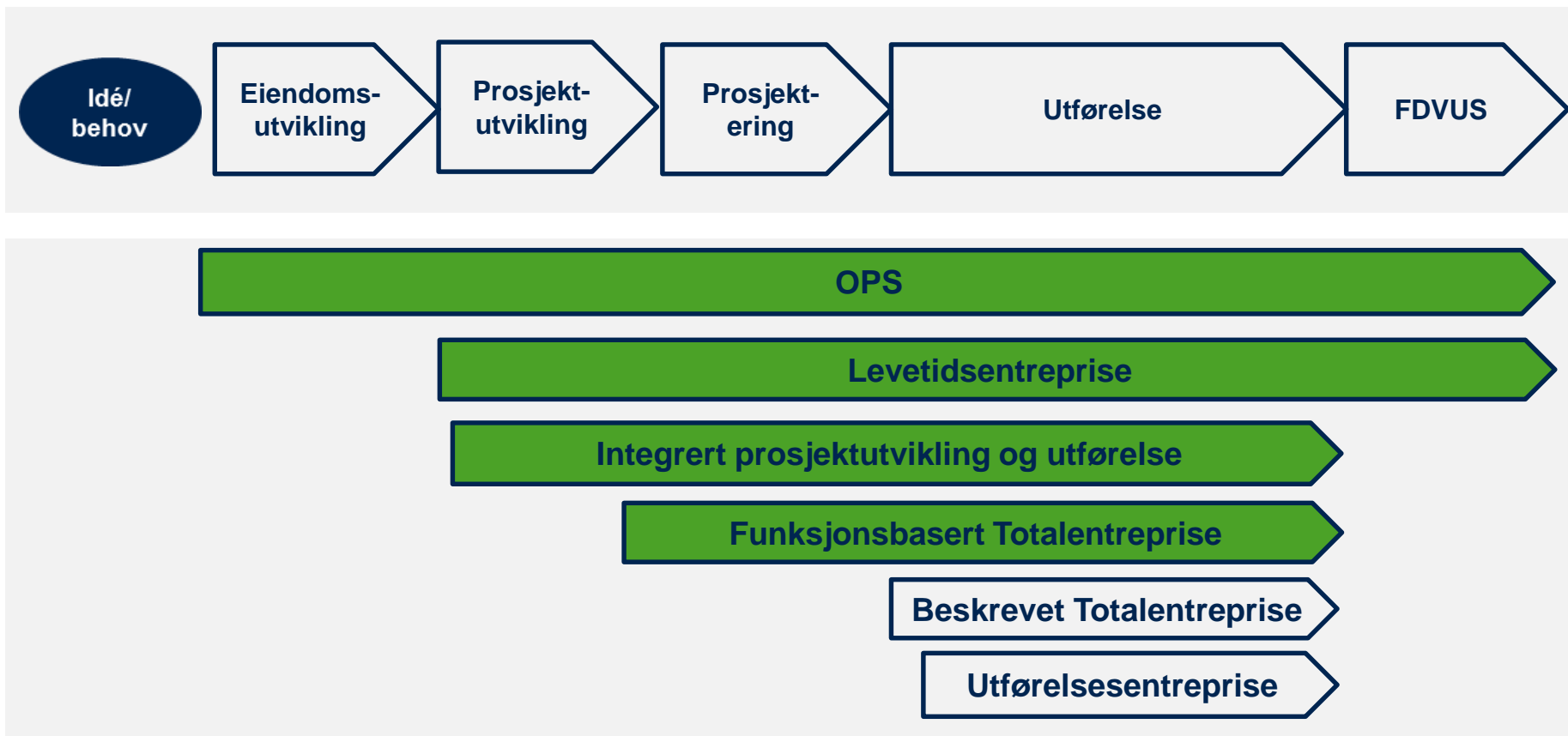
Behov for endring | Dagens prosjektgjennomføring er for urasjonell, uforutsigbar, risikofylt og kostbar

- Detaljspesifiserte løsninger, forutsetninger og fremdriftskrav
- Kompliserte og ubalanserte kontraktsbestemmelser
- Høy og til dels ubalansert risiko
- Fragmenterte gjennomføringsmodeller – aktører suboptimaliserer
- Ensidig fokus på tilbudspris i anskaffelser
- Sviktende forutsetninger gir endringer og kostnadsøkninger
- Ofte kompliserte og konfliktfylte sluttoppgjør
- Svært høye transaksjonskostnader med overdrevet kontroll og byråkrati

I Skanska utvikler og utfører vi prosjekter i **seks ulike gjennomføringsmodeller** – etter kundens behov



Fire av Skanskas gjennomføringsmodeller er basert på **Best Value Procurement** - filosofien



Tidligere involvering av rett leverandør - «Best Value Procurement»- i flere prosjekter vil skape verdi



- ✓ Kunde og leverandør samhandler ansvarlig og åpent om å nå felles målsetninger
- ✓ Leverandørens incentiver er knyttet til prosjektets målsetninger
- ✓ Leverandørens kompetanse og erfaring utnyttes ved optimalisering av løsninger, produksjonsmetoder og fremdrift
- ✓ Redusert risiko
- ✓ Forutsigbar gjennomføring
- ✓ Sterkt reduserte transaksjonskostnader
- ✓ Få endringer etter samhandlingsfasen, enklere sluttoppgjør
- ✓ Kortere prosjektid
- ✓ Lavere total kostnader

Clarion Hotell & Congress Trondheim | Skanska vant beskrevet totalentreprisekonkurranse - 807MNOK. Kostnad integrert prosjektutvikling og utførelse - 535 MNOK med samme funksjonskrav



Vellykket innføring av BVP krever forutsigbare prosesser, valg av rett leverandør og god samhandling

- Reell vilje til endring hos både kunde og leverandør, krever ledelsesstyring med løpende evaluering og oppfølging
- Best egnet for komplekse prosjekter med høy risiko
- Forutsigbarhet – gjenkjennbare prosesser
- Utvalgsriterier som vektlegger leverandørens samlede kompetanse, referanser, resultater og holdninger. Prekvalifisering av et begrenset antall tilbydere
- Tildelingsriterier knyttet til prosjektteamets kompetanse samt oppgave- og risikoforståelse
- At leverandøren involveres tidlig nok og bidrar til optimalisering i samhandling med kunde og brukere
- At det etableres tydelige og omforente målsetninger gjennom samhandlingsfasen
- Balansert risiko mellom partene