

Best Value Procurement (BVP)

Viel Sørensen
Seniorrådgiver
Afdeling for offentlige anskaffelser



Tenk om vi kunne fått en....

- ▶ Rask og smertefri konkurransegjennomføring
 - ▶ Fremoverlente leverandører som føler eierskap til prosjektet
 - ▶ Gode råd til oppdragsgiver
 - ▶ Lavt konfliktnivå i prosjektperioden
 - ▶ Prosjektet levert på tid, kostnad og med god kvalitet
 - ▶ Fornøyde brukere
-
- ▶ **Best Value Procurement er en metode for innkjøp og prosjektstyring som prøver å løse alt dette**



Best value procurement på én side

- ▶ Metode for innkjøp og prosjektstyring
 - ▶ Hovedvekt på kompetanse innen risikohåndtering i konkurransen
 - ▶ Intervju og 6-siders tilbud
 - ▶ Lang avklaringsfase med vinner før kontrakt signeres
 - ▶ Oppdragsgiver overlater kontroll til ekspert
 - ▶ Økt verdi for oppdragsgiver er i fokus
 - ▶ Vinn-vinn-løsninger for begge parter
- ▶ Utviklet av Universitetet i Arizona. 15 års fartstid. 1700 prosjekter over hele verden. Hovedsakelig innen bygg og anlegg. Ca 300 i Nederland
- ▶ Resultater i Nederland, Rijkswaterstaat:
 - ▶ Tilbud 15 % lavere i pris
 - ▶ Behovet for personell til kontraktsoppfølging redusert med 50 %
 - ▶ Prosjekttid redusert med 25 %
 - ▶ Lavt konfliktnivå under gjennomføring

Gjensidig avhengighet i leverandørkjeden



Svikter
ett ledd,
taper alle

Tre hovedprinsipper i BVP

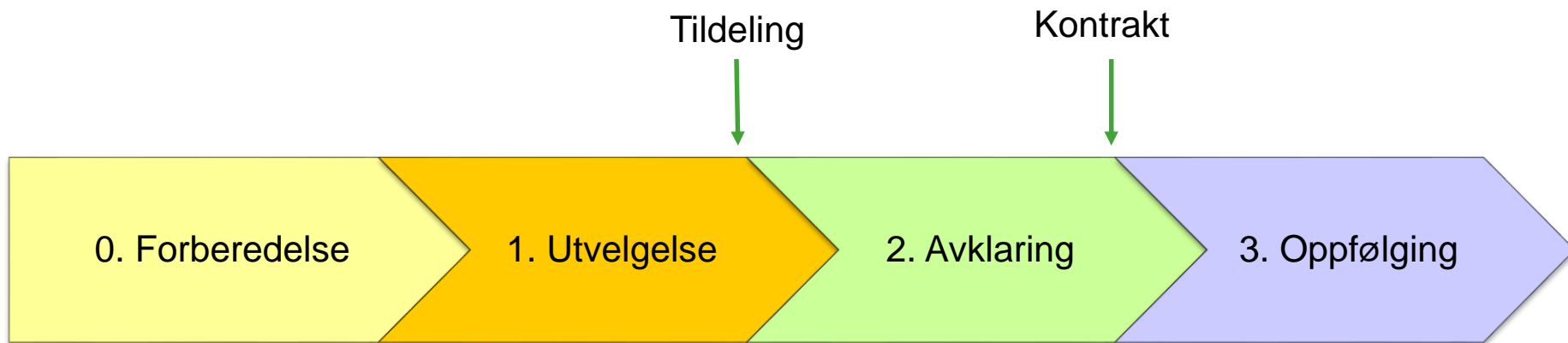
1. Oppdragsgiveren må legge til rette for at leverandøren kan jobbe godt:
 - ✓ Funksjonsbaserte kravspesifikasjoner
 - ✓ Klare mål i prioritert rekkefølge
 - ✓ Lar leverandøren lede og finner løsninger. Tar selv rollen som kvalitetsoppfølger
2. Få inn ekspertene i prosjektet:
 - ✓ har erfaring og kan dokumentere at de er gode
 - ✓ viser at de kan identifisere og håndtere risiko
 - ✓ dokumenterer sin prestasjon - forståelig for ikke-eksperter
 - ✓ ønsker å få prosjektet best mulig for byggherren

Tre hovedprinsipper i BVP forts.

3. Dominant informasjon for å dokumentere prestasjonen




- ▶ Ikke-diskuterbar
- ▶ Verifiserbar
- ▶ Eksakt
- ▶ Målinger i form av tall, prosent, tid etc
- ▶ Viser høy prestasjon
- ▶ Viser høy sannsynlighet for å prestere like godt i fremtiden

Konkurranse etter BVP-metoden







0. Forberedelse

- ▶ Gjør kravspesifikasjonen funksjonsbasert 
- ▶ Sett tydelige mål i prioritert rekkefølge 
- ▶ Eksempel fra nederlandsk veiprojekt:
 1. Opprettholde støtte fra interessegrupper i nærområdet
 2. Leveranse innen 15.12.2015 eller så tidlig som mulig
 3. Redusere køproblemer under og etter ferdigstilling
 4. Leveranse innenfor budsjett på 15,5. mill. euro eller lavest mulige kostnad
- ▶ Kommuniser med markedet 
 - ▶ Særlig egnet når teknisk spesifisering er uklar
 - ▶ Viktig: Ingen dialog om risikoer i prosjektet. Dette er en del av tilbudet

 = Ny utfordring for mange oppdragsgivere

1. Utvelgelse – konk. grunnlaget

- ▶ Lys ut på vanlig måte. Konkurransgrunnlaget inneholder:
 - ▶ Kravspesifikasjonen
 - ▶ Prosjekt mål og makspris 
 - ▶ Kvalifikasjonskrav
 - ▶ Tildelingskriterier

 = Ny utfordring for mange oppdragsgivere

2. Utvelgelse - tilbudet

► 6-siders tilbud:

- **Prestasjon:** Dokumentasjon som viser hvorfor de som tilbys er de beste for oppdraget? (2 sider)
- **Prosjektrisiko:** risiko som påvirker oppdragsgiver og tiltak for å håndtere dette (2 sider)
- **Tilleggsverdi:** tiltak ut over minimumskrav som gir økt verdi for oppdragsgiver (2 sider)

► Pris og tidsplan

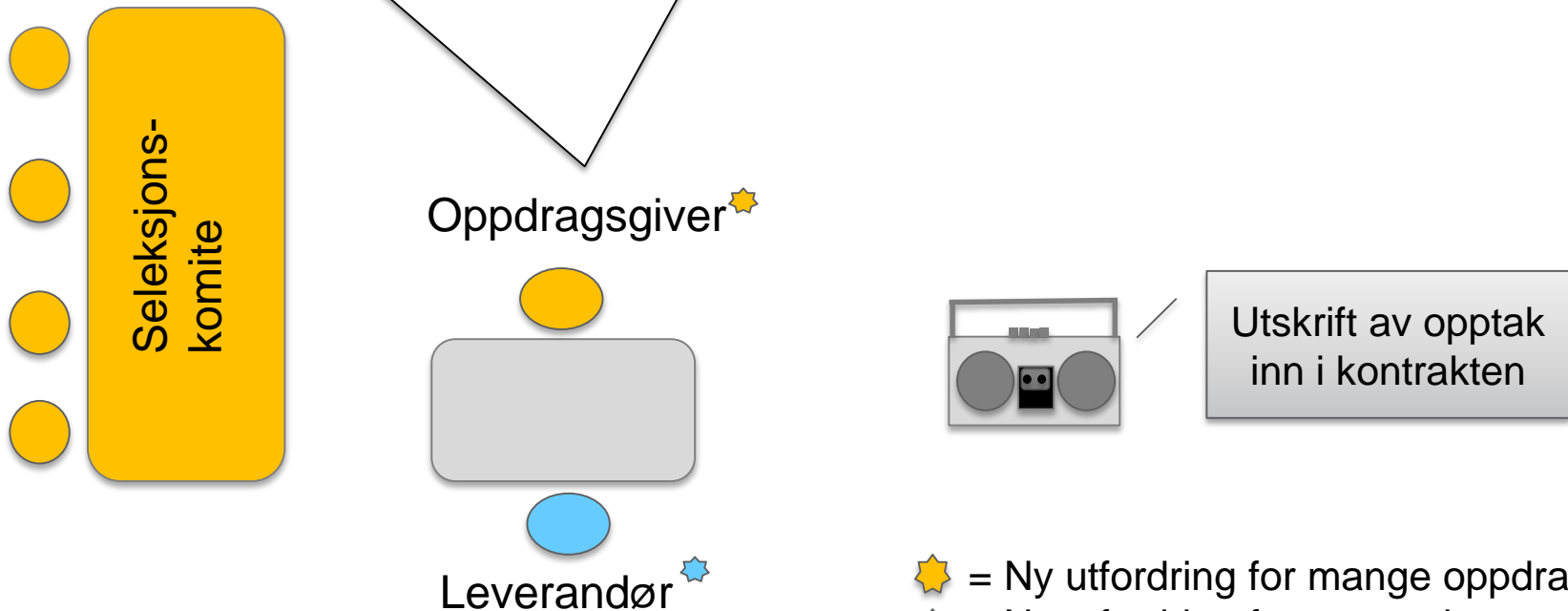
- Pris for å oppfylle kravspesifikasjonen og for tilleggsverdi
- Tidsplan - grov

 = Ny utfordring for mange leverandører

2. Utvelgelse - intervju

Typiske spørsmål:

- Hva er de viktigste risikoene og hva vil dere gjøre for å redusere dem?
- Hva gjør dere hvis tiltakene ikke virker?
- Andre leverandører har påpekt risiko X som viktig. Mener du at dette er en risiko i prosjektet?
- Hvordan vil du måle prestasjonen underveis i prosjektet?




★ = Ny utfordring for mange oppdragsgivere

★ = Ny utfordring for mange leverandører

2. Utvelgelse – evaluering

- ▶ Kan bruke den evalueringsmodellen du ønsker
- ▶ I Nederland er det vanlig å bruke følgende vekting:
 - ▶ Leverandørens prestasjon 15 %
 - ▶ Risikovurdering 20 %
 - ▶ Tilleggsverdi 10 %
 - ▶ Intervju 30 %
 - ▶ Pris 25 %

} Lvert tilbud – 6 sider
- ▶ Vanskelig å være objektiv nok i evalueringen: 
 - ✓ «Leverandøren forklarer ikke godt nok hvorfor den risikoen han har påpekt er spesielt kritisk for prosjektet»
 - ✗ «Leverandøren har ikke identifisert de viktigste risikoene i prosjektet»
- ▶ Sjekker fakta/påstander hos den beste leverandøren



3. Avklaring[★][☆]

- ▶ Kun med den beste leverandøren i konkurransen
- ▶ Forhandler ikke
 - ▶ Tilbudet endres ikke, det detaljeres
- ▶ Detaljerer hvordan oppgaven skal løses:
 - ▶ Prosjektplan detaljert, med alle aktiviteter
 - ▶ Liste over hva som er innenfor og utenfor kontrakten
 - ▶ Kostnader for det som er utenfor kontrakten aksepteres uten forhandling. Må forklares/forsvares
- ▶ Resultatet av avklaringsfasen legges inn i kontrakten


★ = Ny utfordring for mange oppdragsgivere

☆ = Ny utfordring for mange leverandører



3. Oppfølging

- ▶ Oppdragsgiver blir en **kvalitetsoppfølger**
- ▶ Ukentlig risikorapport
 - ▶ Resultater for uken
 - ▶ Avvik fra alle leverandører i prosjektet
 - ▶ Resultater fra alle i brukerorganisasjonene
 - ▶ Risiko som må adresseres med løsning og ansvarlig
 - ▶ Best Value- index. Hvor godt har prosjektet fulgt opp BV-tankegangen. Score fra leverandør og oppdragsgiver
- ▶ For hvert problem som oppstår brukes Best Value-tankegangen til å løse problemet

 = Ny utfordring for mange oppdragsgivere

 = Ny utfordring for mange leverandører

Fordeler for prosjektleder

- ▶ Får inn riktig ekspertise i prosjektet – gjør prosjektet enklere å følge opp
- ▶ Færre konflikter å håndtere, særlig i byggefasen
- ▶ Bruker mindre tid til oppfølging. Det meste er avklart
- ▶ Tydelige mål gjør prosjektoppfølgning enklere



Fordeler for prosjekteier

- ▶ Tar tidstyvene i anbudsprosessen
- ▶ Prosjektet levert på tiden og til budsjett
- ▶ Lavere konfliktnivå, bedre kvalitet ved overtakelse
- ▶ Får mer innovasjon i prosjektet, bedre løsninger
- ▶ Behøver færre til å følge opp prosjektet

Fordeler for leverandør

- ▶ Bruker mindre tid på å skrive tilbud
- ▶ Kvalitet teller reelt i konkurransen. Lønner seg å tilby den beste man har
- ▶ Mindre konflikter i byggeperioden



Resultater

► Mest brukt i USA og Nederland

- I Nederland brukt av offentlige aktører som er underlagt EUs anskaffelsesregelverk
- Har vært testet i det nederlandske rettssystemet. BVP ble vurdert å være innenfor anskaffelsesregelverket

► Nederlandske infrastrukturprosjekter:

- Gjennomføringstid redusert med 25 %
- Pris ca 15 % under gjennomsnitt
- Bruker mer folk i de to første fasene. Færre til oppfølging (halvparten så mange)
- Favoriserer ikke store firma. Lokale firma vet ofte mer om risiko



www.anskaffelser.no/bae

