

Best Value Approach

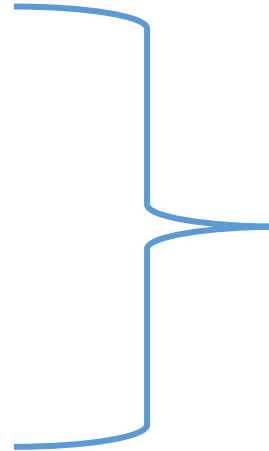
Utviklingsjef Ari Soilammi
Rådgivende Ingeniørers Forening RIF

DFØ 20.05.2021



Best Value Approach (BVA)

- **Anskaffelsesmodell (BVP)**
- Risikostyringsmodell
- Prosjektledelsesmodell
- Forretningsmodell
- Verdikjeder
- Egenutvikling
- Undervisning



**Prosjektrettet
virksomhet**

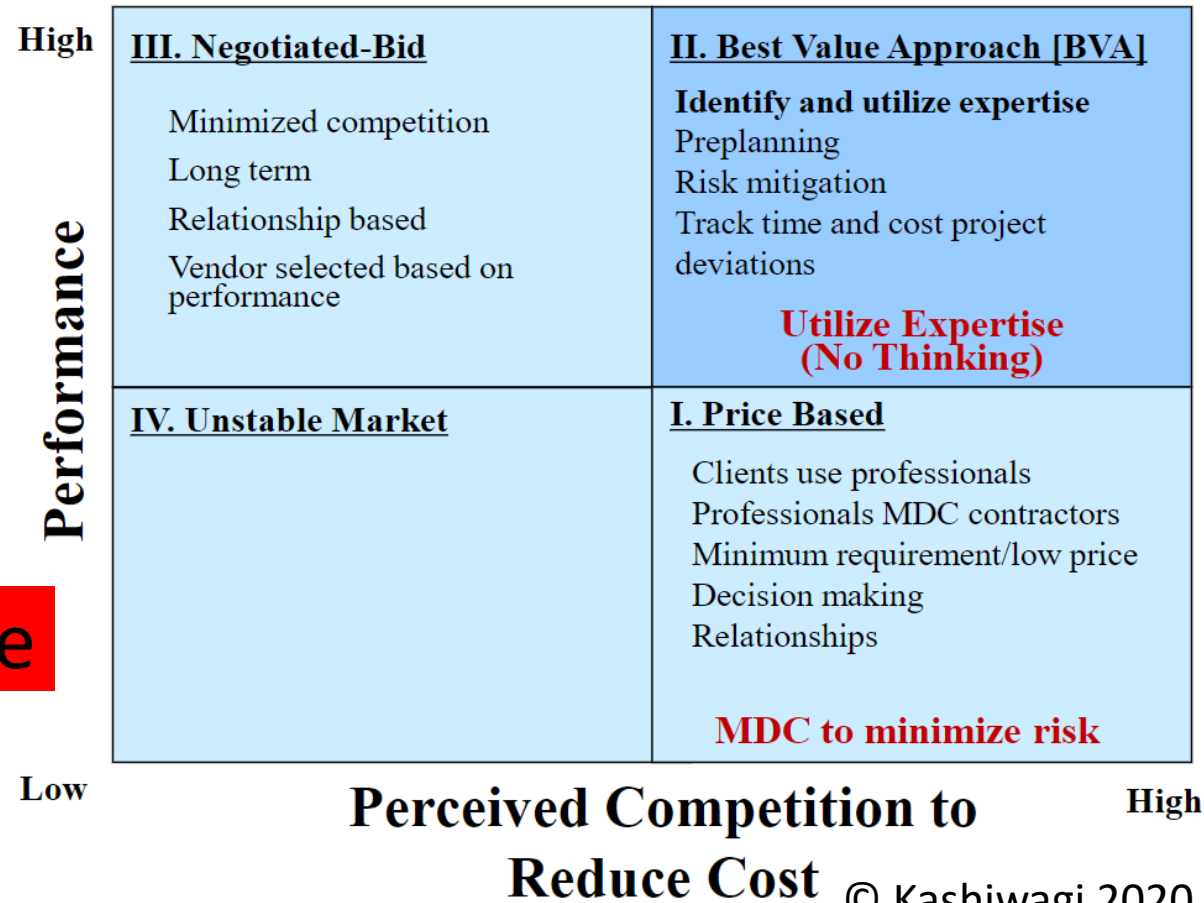


Best Value Approach

1. **Leverandøren styrer** prosjektgjennomføringen.
2. Redusere behovet for detaljstyring fra oppdragsiver siden man **identifiserer og bruker leverandørekspertise**
3. Minimerer behovet for skjønn, synsing og beslutninger på usikkert grunnlag gjennom **prestasjonsmåling**
4. Gjør det **enkelt**. Ekspertene lager gode beslutningsgrunnlag.
5. Skape **mer verdi** iht oppdragsgivers prosjektmål



Industry Structure



Forhandlings-
basert

BVA

Ikke-fungerende
marked

Prisbasert



Best Value Approach

Kan vi se inn i fremtiden?



Best Value Approach

Kan man tvinge noen til å endre seg?



Best Value Approach

Minimere eller maksimere ytelser?



Best Value Approach

Hva gjør vi anderledes i Norge?

- Oppdragsgivere har - ikke overraskende - vanskelig for å gi slipp på behovet for detaljstyring
- Leverandørene må sette seg bedre inn i BVA før de leverer tilbud
- Oppdragsgivere og leverandører «glemmer» BVA i gjennomføringsfasen
- Fokus på BVP (innkjøpsfasen) mens NL og USA bruker BVA (hele prosjektet)
- Diskusjoner rundt fastsetting av makspriser



Best Value Approach

Hva gjør vi annerledes i Norge?

- Vi har noen fremoverlente byggherrer som tør å prøve en ny tilnærming
- Vi er tro mot den anbefalte vektingen og modellen (ca 25% pris, ca 75% kvalitet, bruker intervju og konkretisering)
- Mest bygg og anleggsentrepriser – ikke kommet så langt på konsulentkjøp, driftsavtaler, IKT-anskaffelser, Helse
- **BVA-prosjektene i Norge leveres på tid, kost og kvalitet og uten rettslige konflikter – akkurat som i andre land**

