

BEST VALUE - BVP

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)

Her får du veiledning om byggeprosjekter, forvaltning- drift og vedlikehold, leie av eiendom, BVP, LCC, gjennomføringsmodeller og mye mer.

Miljøkriterier for bygg

Difis kriterieveiviser gjør det enklere å legge vekt på bærekraft i bygganskaffelser.

BYGGEPROSESSEN STEG FOR STEG

Anskaffelsesprosessen for bygg og anlegg

VERKTØY BYGG OG ANLEGG

Her finner du maler, kontrakter, veiledere og andre verktøy

Meld deg på DIFIs nyhetsbrev for bygg og anlegg

AKTUELLE TEMA

Best Value Procurement (BVP)
prestasjonsinnkjøp

Forvaltning, drift og vedlikehold
(FDVU)

Livssyklus kostnader - BAE

Gjennomføringsmodeller - BAE

DFØ

tidligere Digdir og Difi

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

www.anskaffelser.no/bae

Scroll ned

RELEVANTE VERKTØY

Undersøkelser og rapporter

[Eksempler på tema i konkretiseringsfasen BVP »](#)

Kilde: De Haan & Martojo

Eksempler

[Litteratur om BVP »](#)

Kilde: DFØ

[Best Value Procurement - dommer fra Nederland »](#)

Kilde: DFØ

[Eksempel på et konkurransegrunnlag i en BVP-prosess »](#)

Kilde: Rijkswaterstaat Nederland

[Eksempler på anskaffelser med Best Value Procurement -byggsektoren »](#)

Kilde: Dutch Association on Best Value

Maler

[Ukentlig risikoreport og KPI-rapportering BVP »](#)

Kilde: DFØ

[Sjekkliste for konkretiseringsfase - BVP »](#)

Kilde: DFØ

Veiledere

[Veileder i prestasjonsinnkjøp – Best Value Procurement \(BVP\) »](#)

Kilde: DFØ

[Beskrivelse av pilotering BVP i Norge »](#)

Kilde: DFØ

[Juridisk notat om BVP fra Kluge »](#)

Kilde: DFØ

Veileder i prestasjonsinnkjøp – Best Value Procurement (BVP)

Kilde: DFØ

BVP er en metode for anskaffelse og prosjektstyring hvor hensikten er å redusere risiko, oppnå bedre måloppnåelse og få bedre forutsigbarhet for fremdrift, kostnader og kvalitet.

Publisert: 27. feb 2020, Sist endret: 07. mai 2021

INNHold

- Forberedelse - Hvordan du tar i bruk BVP som metode og har dialog med markedet
 - Hva som kreves av oppdragsgivers organisasjon
 - Hvilke prosjekt egner seg for BVP
 - Dialog med markedet før kunngjøring av konkurranse
- Utarbeidelse av konkurransegrunnlag
 - Gjennomføre en forutberegnelig konkurranse
 - Anskaffelsesprosedyre
 - Kravspesifikasjon
 - Prosjektmål
 - Tildelingskriterier

Tradisjonelle konkurranser fungerer ikke godt nok

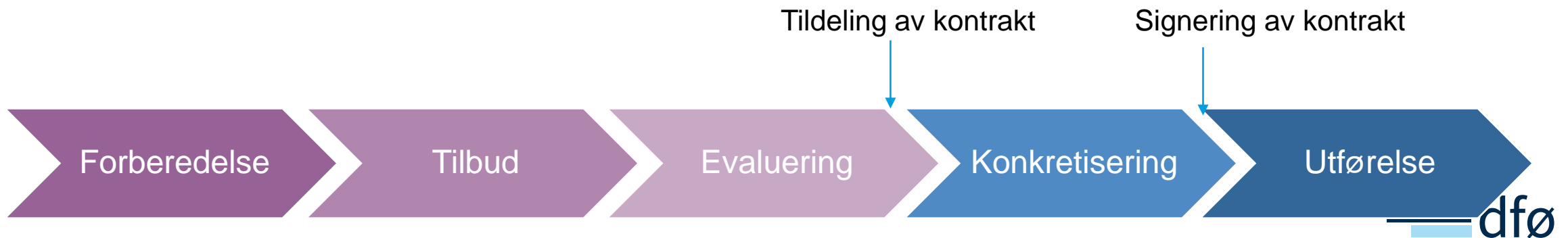
- **Lite fokus på prosjektets mål**
 - Begge parter fokuserer i hovedsak på egne mål – ikke prosjektets overordnede mål
- **Detaljerte spesifikasjoner**
 - gir ikke rom for egne løsninger og innovasjon
- **Ensidig fokus på pris**
 - Vinner på pris – rom for taktisk prising på oppgitte mengder
- **Risikoer avdekkes ikke i forkant**
 - Lite fokus på hvordan leverandøren kan bidra til å forebygge byggherres risiko
- **Tre selvstendige parter som kan skylde på hverandre**
 - Prosjekterende kan skylde på byggherre, entreprenør kan skylde på prosjekterende og byggherre kan skylde på begge

Hva er Best Value (BV)?

1. Metode for prosjektstyring og tidliginvolvering – Best Value Approach (BVA)
2. Metode for innkjøp som gjør det lettere å velge det beste tilbudet - prestasjonsinnkjøp - Best Value Procurement (BVP)

Kjennetegn ved Best Value (BV)?

1. Funksjonsbaserte kravspesifikasjoner
2. Utnytter leverandørens kompetanse. BH følger opp det han kan kontrollere, ikke alt det andre.
3. Tydelige prosjektmål som følges opp i alle faser
4. Færre uavklarte grensesnitt og mer tydelig ansvarsfordeling
5. Kvalitet og kompetanse belønnes – mindre vekt på pris
6. Tilleggsverdi - innovasjon



Tildelingskriterier

- **Prestasjonspåstander (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 nødvendig tildelingskriterium.
- **Pris**

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



Pilotering av BV-metoden i Norge

Pilotgruppen



Metodegruppen



- Pilotgruppen er et nettverk for kompetansebygging og erfaringsutveksling for oppdragsgivere
- DFØ utvikler verktøy, maler og veiledning og samler beste praksis (www.anskaffelser.no)
- DFØ evaluerer metoden

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

Spørsmål og svar – i chat på vimeo

Legg inn eget navn i chat – kun en gang

Legg inn fornavn eller etternavn på den du vil spørre og deretter spørsmålet. Svar kommer løpende i chat. De spørsmålene vi ikke rekker vil vi besvare i etterkant og sende ut til dere sammen med opptakene når disse blir publisert om ca 2 uker.

I del 2 vil vi ha en spørsmål og svar sesjon i sanntid. Denne vil foregå på engelsk. Her vil kontrakts- og markedsdirektør Bjørn Børseth i Nye Veier og Senior Estimator Delbert Feenstra i Knutson Construction være tilgjengelig for spørsmål. Spørsmål stilles i chat. Dere kan stille spørsmål på norsk og vi vil oversette til engelsk.

Questions and answers with Børseth and Feenstra



Questback undersøkelse

- Trykk på lenken i chatten for å komme inn i undersøkelsen hvor oppgaven ligger
- Ser du ikke chatten?
 - Åpne en ny fane i nettleseren, trykk på adressefeltet, skriv inn følgende adresse og trykk enter:

`shorturl.at/ilzad`

- Får du ikke åpnet lenken i nettleseren?
 - Vi anbefaler å benytte PC eller nettbrett til oppgaven, men om det ikke lar seg gjøre kan du scanne QR koden til høyre med kamera appen på din telefon





Direktoratet
for forvaltning og
økonomistyring