

Erfaringer fra Fjerdingby skole

- Slik velger vi prosjekt, hva vil vi oppnå med BVP og hvilke gevinster har vi fått ?



Hans Magnus Haug

Prosjektsjef Kalkulasjon og innkjøp

Epost: hmh@hent.no

Tlf: 901 09 032



**RÆLINGEN
KOMMUNE**

Per Hellevik Carlsson

Avd. leder Utvikling

Epost: per.hellevik.carlsson@ralingen.kommune.no

Tlf: 99374960

Valg av prosjekt

- Rælingen kommuner er ikke eksperter på skolebygging
- Vi har erfart at vi får høyere nytte per investert krone, dersom vi tør å utfordre etablerte sannheter.
- Vi ønsker å legge til rette for åpenhet, transparens og gjensidig lønnsomhet og unngå mistro og mistillit.

Hva ser vi etter når vi velger anbud?

- Realistisk maks-pris (budsjett)
- Forsvarlig tidsramme
- Innsatsen som kreves for å gi tilbud
- Entydig og minimalistisk kravspesifikasjon (unngå detaljer og "byggehåndbøker")
 - Så blanke ark som mulig
 - Minst mulig utført prosjektering og tegningsgrunnlag
 - Klare grensesnitt
- Prosjektmål som motiverer

Eksempel på konkurransegrunnlag for et Skole-anbud:

- Rom- og funksjonsprogram + reguleringsplan + TEK17
- Få, men nødvendige detalj-krav (f.eks. toppsystem)
- Definert entreprisegrense (fysisk og leveranser)
- Prosjektmål som løfter leveransen på noen utvalgte områder
 - F.eks. miljø, driftskostnader eller digitalisering
- Tilbudsinvitasjon med tydelige tildelingskriterier

Hva vil vi oppnå med BVP - Målfokus



2020



lov om offentlige anskaffelser

- Konkurransesgrunnlag
- Kravspesifikasjon

Hendelse

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

2021



2024

Hva vil vi oppnå med BVP

Effektive prosesser og godt samarbeid:

- Rask og effektiv tilbudsprosess
- Mindre "støy" i gjennomføringen
- God dialog om prosjektmålene og gode beslutningsprosesser på dette nivået
- Redusert risiko for at motstridende detalj-spesifikasjoner skaper avvik i leverandørleddet
- Effektiv gjennomføring hvor leverandørene blir involvert og hørt fra tidlig fase

Hvilke gevinster har vi fått

Forståelse ikke bare for Best Value som metode, men som prosjektstyringsfilosofi.

- Anskaffelsesprosessen er langt mer målrettet og givende enn ved tidligere gjennomførte konkurranser
- Best Value kan overføres på mange flere områder i organisasjonen

Effektivt prosjekt

- Medgått tid for gjennomført forprosjekt – 7 uker
- Antall endringer fra HENT sitt opprinnelige konsept til godkjent forprosjekt – 4.
- 17,5 % lavere kostnad per elevplass sett i forhold til 6 sammenlignbare referanseprosjekter*
- 20% lavere LCC og 51 % mindre klimagassutslipp enn referanse

*Inngått kontrakt, ikke sluttregnskap



Hvilke gevinster har vi fått

- Risikoovergang skjer tidligere - også i ledd under oss. Gir godt samarbeid!
- Lavere transaksjonskostnader enn ved pris- og design-konkurranse*
- Lavere transaksjonskostnader enn *noen* totalentrepriser*
- Flytter noe innsats til konkretiseringsfasen som gir lavere tilbudskost
- Effektiv forprosjektering og detaljprosjektering
- Redusert risiko / kvadratmeterpris

*Avhengig av underlaget



Diskusjon Rælingen og HENT

Spørsmål fra Per: Kan BVP konkurransen gjennomføres før reguleringsfasen?

HENT v/Hans Magnus:


Samspillskontrakter egner seg spesielt godt til dette formålet. BVP kan egne seg, muligens i kombinasjon med samspillmodellen?

En bør unngå at leverandørene konkurrerer om å påta seg fordyrende risiko. Forutsigbarhet bør tilstrebes og usikkerheten som ligger i en reguleringsprosess bør elimineres fra konkurransen i den grad det er mulig.

Viktige momenter som da bør klargjøres.

- Risiko for saksbehandlingstid og utfallet av reguleringsprosessen?
- Prisregulering (kan bli langstrakt)
- Alternativ prismodell: Kan prisskjema fra samspillmodeller benyttes istedenfor makspris?
- Oppdraget deles i flere faser som kan anropes av byggherre; 1) regulering og skisse, 2) forprosjekt med målpris og 3) gjennomføring





Trivselskommunen med nærhet
til Østmarka og Øyeren
