



NyeVeier

# Slik gjør vi våre anskaffelser

---

*Bjørn Børseth – Direktør kontrakt og anskaffelser*

# Hårete mål og KPI-er



## Økt nytte

Positiv nyttebrøk



## Klima

40% reduksjon  
av CO2 innen  
2030



## Trafikksikkerhet

0 skadde og  
drepte



## Kostnadsreduksjon

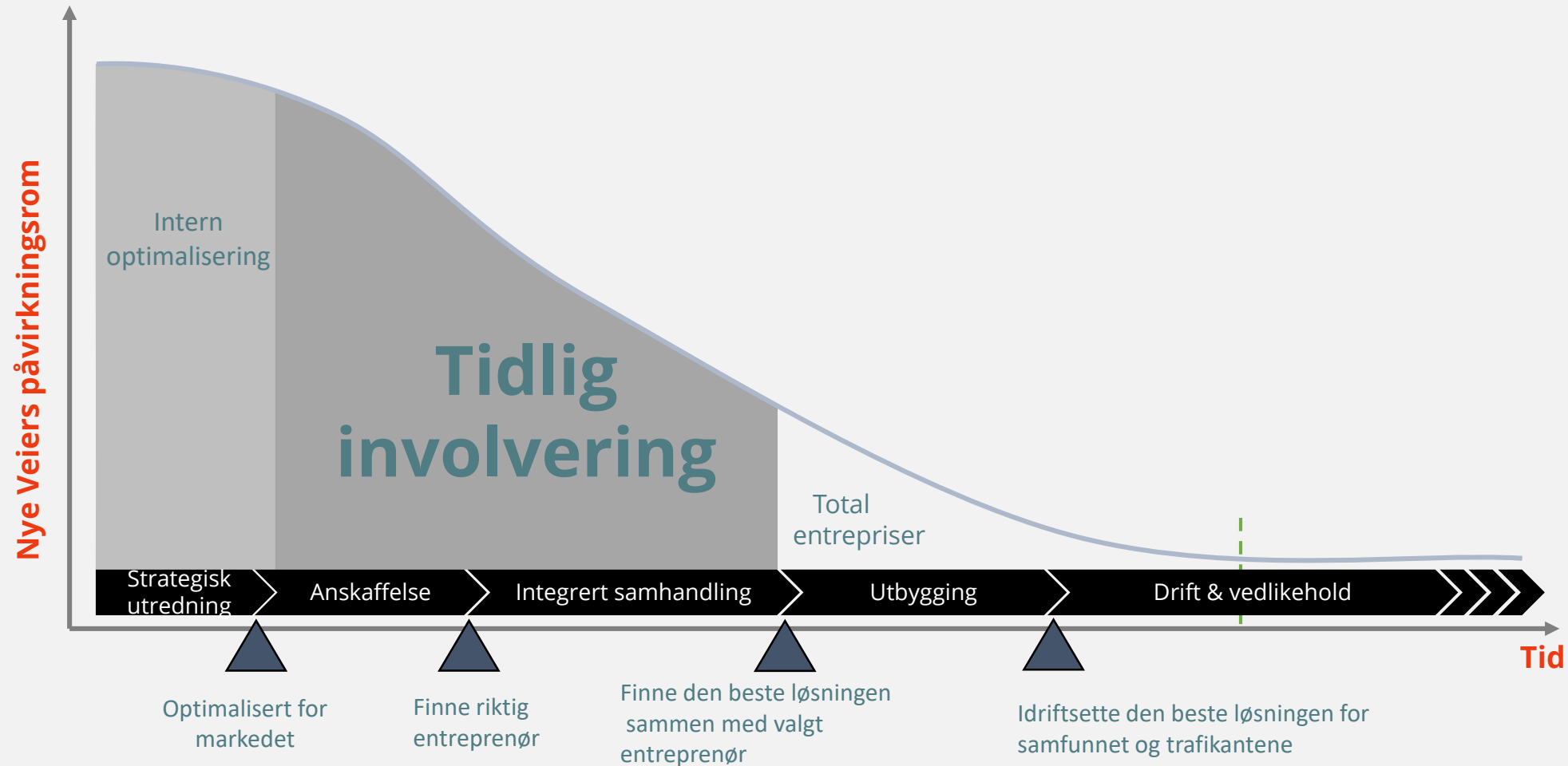
Mål om 20%  
reduksjon

# Tradisjonelle konkurranser fungerer ikke

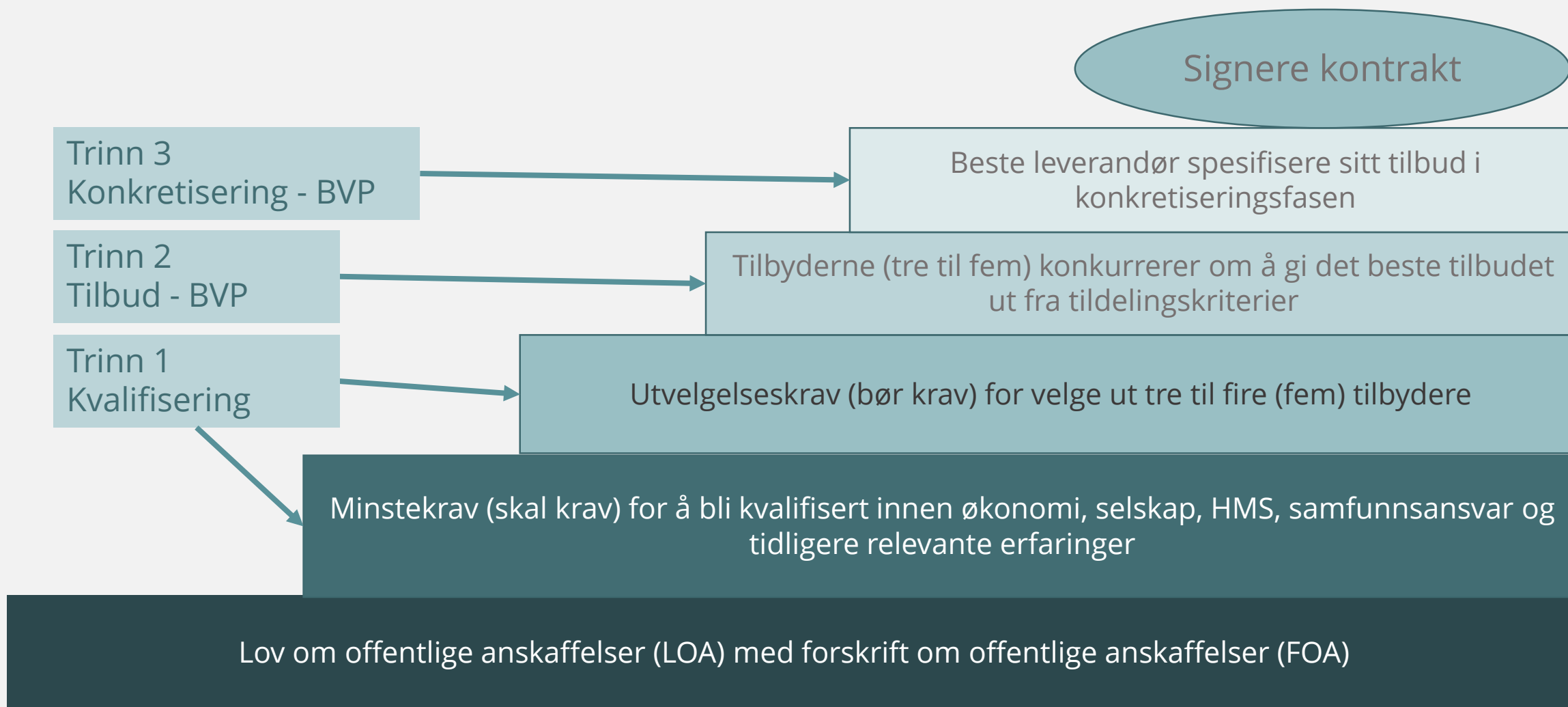


- **Lite fokus på prosjektets mål**
  - Begge parter fokuserer i hovedsak på egne mål – ikke prosjektets overordnede mål
- **Detaljerte spesifikasjoner**
  - gir ikke rom for egne løsninger og innovasjon
- **Ensidig fokus på pris**
  - Vinner på pris – rom for taktisk prising på oppgitte mengder
- **Risikoer avdekkes ikke i forkant**
  - Lite fokus på å fokusere 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

# Involverer leverandørene tidlig for å finne beste løsning



# Flere trinn skal sikre riktig valg av leverandør



# Tenders are announced in Doffin and TED – also contract awards<sup>N</sup>

The screenshot shows the Doffin website, which is the Norwegian public procurement portal. At the top, it features the logo for 'Doffin' and the text 'Direktoratet for forvaltning og ikt'. Below this, the word 'DOFFIN' is prominently displayed, followed by 'Database for offentlige innkjøp'. A navigation bar includes links for 'Om Doffin', 'Kontakt', and 'Logg inn'. A search bar is present with the text 'Søk kunnngjøring med filter'. Below the search bar, there are several search filters: 'Søk kjøperprofil', 'Oppdragsgivere', 'Leverandører', and 'Brukerstøtte'. The main content area shows a search result for 'E18 Håneskrysset - Totalentreprise'. It includes details such as 'Publisert av: Statens vegvesen Region sør', 'Doffin referanse: 2018-355002', 'Tilbudsfrist: 2018-10-16', and 'Kunngjøringsdato: 2018-08-26'. There are also sorting options: 'Sorter på:' with dropdowns for 'Kunngjøringsdato' and 'Synkende'.

The screenshot shows the TED website, which is the Tenders Electronic Daily. At the top, it features the logo for 'Ted-tenders electronic daily' and the text 'Supplement to the Official Journal of the EU'. Below this, there is a navigation bar with links for 'Site map', 'About TED', 'Help', 'Important legal notice', 'Cookies', and 'Contact'. A search bar is present with the text 'Advanced search / Expert search'. The main content area shows a navigation bar with links for 'EUROPA > TED home > TED home'. Below this, there are several tabs: 'TED', 'TED SIMAP', 'TED eNotices', and 'TED eTendering'. A banner for '171 OJ S current issue 2018' is displayed, along with 'Next update 07/09/2018' and a 'Release calendar' link. A message states: 'v publication schedule. Please provide your feedback before 15 September 2018!'. The main heading is 'TED home' and the sub-heading is 'What is TED?'. The text below explains that TED (Tenders Electronic Daily) is the online version of the 'Supplement to the Official Journal' of the EU, dedicated to European public procurement. It also states that TED publishes 520 thousand procurement notices a year, including 210 thousand calls for tenders which are worth approximately €420 billion.

# Alle dokumenter er tilgjengelig digitalt



The screenshot shows the NyeVeier website interface. At the top left is the NyeVeier logo. Below it is a photograph of a highway bridge over a river. To the right of the photo is the company name and address: Nye Veier, Tangen 76, 4608 Kristiansand. Below the address is contact information: 'Trenger du teknisk support?' followed by an email icon and 'E-post: kgv@eu-supply.com', and a phone icon and 'Telefon: +47 23 96 00 10'. On the right side of the page is a 'Kundelogin' (Customer Login) section. It features a blue 'Single Sign-On' button, followed by the text 'eller logg inn med påloggingsinformasjon'. Below this are two input fields labeled 'Brukernavn' (Username) and 'Passord' (Password), and a 'Logg inn' (Login) button. A link for 'Glemt ditt paasord?' (Forgot your password?) is located below the login button. At the bottom of the page, there are four menu items: 'Offentlige kunngjøringer' (Public announcements), 'Ny leverandør? Registrer online' (New supplier? Register online), 'Cookies', and 'Planned downtimes'. In the top right corner, there are two small flag icons (Norwegian and English) circled in red, with a blue arrow pointing to them from the text 'To språk – engelsk og norsk'.

To språk –  
engelsk og  
norsk



# Steg 1 – Søknad om kvalifikasjon i KGV

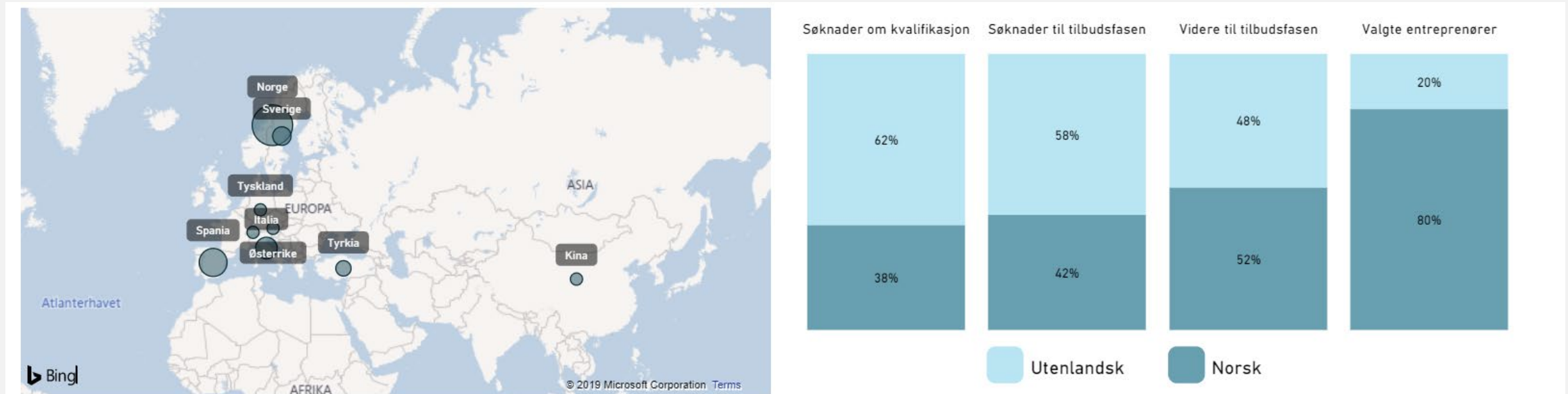


- Alle krav finnes i KGV (EU Supply)
  - Økonomi
  - Selskap
  - HMS
  - Samfunnsansvar
  - Referanser
- Skal krav må oppfylles for å bli kvalifisert
- Bør kravene på referanse prosjekter gis poeng i evalueringen og bidrar til å velge ut de 3-4(5) beste til trinn 2

The screenshot shows a web interface for a procurement process. The title is 'Konkurranse 214983-1 Kvalifiseringskriterier'. Below the title is a table with columns for 'Nr', 'Kvalifikasjonskriterier', 'Anmodning om svar', and 'Versjon'. There are two rows of criteria listed.

Nr	Kvalifikasjonskriterier	Anmodning om svar	Versjon
S1	<p><b>Krav:</b> Leverandøren skal ha gjennomført 3 relevante anleggsprosjekter med følgende krav:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Åpnet for trafikk før fristen for søknad om kvalifisering, og maksimalt 10 år tilbake i tid.</li><li>• Minst 1 med verdi over NOK 600 millioner og de øvrige en verdi over NOK 300 millioner (ekskl. mva).</li><li>• Leverandørens egne ansatte og ansatte i forpliktete selskap(er) har utført minimum 15 % av prosjektene faktiske totale timeomfang.</li></ul> <p>Hvem skal oppfylle kravet: Leverandøren</p> <p>Hvordan dokumentere oppfyllelse av kravet: Fyll ut og legg ved oppdragsgivers mal for anleggsreferanser (R1).</p> <p>Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å kontakte de oppgitte referansepersonene direkte og/ eller andre kilder for å verifisere informasjon som er gitt, samt stille ytterligere spørsmål vedrørende leverandørens gjennomføring av oppgitte referanseprosjekter.</p> <p>/</p> <p><b>Requirement:</b> The tenderer must have executed 3 relevant construction projects with the following requirements:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Opened for traffic prior to the qualification submission deadline, and a maximum of 10 years back in time.</li><li>• At least 1 project has a value exceeding NOK 600 million and the remaining projects a value exceeding NOK 300 million (excl. VAT).</li><li>• The tenderer's own employees and employees in committed companies must have performed at least 15 % of the project's actual total hours.</li></ul> <p>Who shall meet the requirement: The tenderer</p> <p>How to document fulfillment of the requirement: Fill out and enclose the Client's template for reference construction projects (R1).</p> <p>The Client reserves the right to contact the provided reference persons directly and/ or other sources to verify information that is submitted, and ask further questions regarding the tenderer's execution of quoted reference projects.</p>	Enkelt valg Vis alternativer	10
S2	<p><b>Krav:</b> Leverandøren skal ha gjennomført 2 relevante prosjekter med følgende krav:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ferdigstilt prosjektering for bygging før fristen for søknad om kvalifisering, og maksimalt 10 år tilbake i tid.</li><li>• Verdi på over NOK 30 millioner (ekskl. mva) eller minimum 30 000 timer.</li><li>• Leverandørens egne ansatte og ansatte i forpliktete selskaper har utført minimum 50 % av prosjektets faktiske totale timeomfang relatert til prosjektering.</li><li>• I minst 1 av de oppgitte referanseprosjektene skal rådgiveren ha brukt Building Information Modeling (BIM), med minimum modenhetnivå 2 (slik det er definert av UK Government Construction Client Group - BIM Working Party Strategy Paper, mars 2011, side 16-17), gjennom hele prosjekteringen og tilrettelagt for byggefasen for et komplett samferdselsanlegg, som inkluderer tunnel, konstruksjoner og byggeobjekter i grunnen.</li></ul> <p>Hvem skal oppfylle kravet: Leverandøren</p> <p>Hvordan dokumentere oppfyllelse av kravet: Fyll ut og legg ved oppdragsgivers mal for prosjektreferanser (R2).</p> <p>Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å kontakte de oppgitte referansepersonene direkte og/ eller andre kilder for å verifisere informasjon som er gitt, samt stille ytterligere spørsmål vedrørende leverandørens gjennomføring av oppgitte referanseprosjekter.</p>	Flere valg Vis alternativer	5

# Mange utenlandske søkere til prosjektene




Snitt ca 7 søkere pr konkurranse

# Trinn 2 – Tilbudet



Konkurransesgrunlaget			
Kapitel A	Kapitel B	Kapitel C	Kapitel D
	Konkurranseregler	Kontraksbestemmelser	Beskrivelse

Seriøsitetskravene er med i kontraktkravene

	
<b>Fellesforbundet</b>	
 <b>Difi</b> Direktoratet for forvaltning og ikt	 <b>Byggenæringens Landsforening</b>

# Tilbudet skal fokusere på prosjektets måloppnåelse



- Eksempel på prestasjonsmål:

- Minimere ulemper for alle trafikantgrupper i byggeperioden og ved drift og vedlikehold
- Minimalisere klimagassutslipp i byggeperioden og ved drift og vedlikehold
- Minimalisere behovet for vedlikehold som medfører ulemper for trafikantene
- Realisere visjonen om en skadefri bygge- og anleggsplass (mennesker, miljø og materiell), samt et helsefremmende og rettferdig arbeidsliv
- Unngå framtidig produksjonstap på landbruksarealer som beslaglegges i byggeperioden



# Tilbudenes seks sider

MAL FOR PRESTASJONSBEGRUNNELSE

Påstand 1	
Underbyggelse av påstanden med målbar prestasjonsinformasjon	<ul style="list-style-type: none"><li>Hva vil dere gjøre for å nå målene?</li><li>Hvorfor?</li><li>Målbare tall.</li></ul>

- Spesifikke og målbare påstander
- Ambisiøse
- Realistiske fordi de er oppnåelig
- Tidsbundet

MAL FOR TILLEGGSDIVURDERING

Tilleggsverdi 1	
På hvilken måte bidrar denne tilleggsverdien til å realisere prosjektmålssetningene?	<p>Forslag til tillegg:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bidrag til å løse prosjektets overordnede mål.</li><li>• Større nytte enn kostnad.</li></ul>
Underbyggelse	
Innflytelse på pris	
Innflytelse på tid	

MAL FOR RISIKOVURDERING

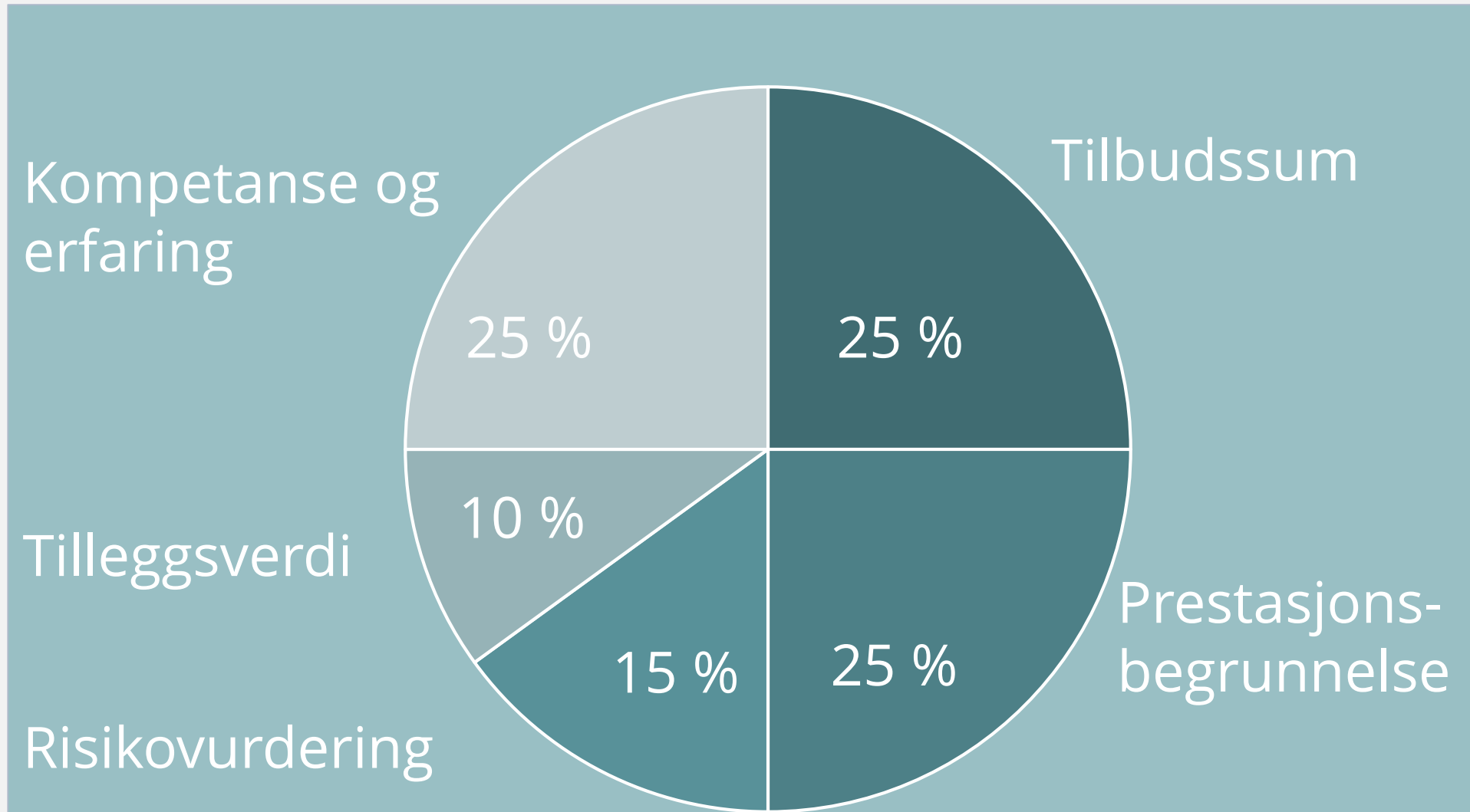
Risiko 1	
Hvorfor er dette en risiko?	<ul style="list-style-type: none"><li>• De viktigste risikoene for oppdragsgiver</li><li>• Hvordan forebygge disse?</li></ul>
Forebyggende tiltak (pris må være inkludert i <u>BMP</u> )	
Underbyggelse av effektiviteten av forebyggende tiltaket med målbar prestasjonsinformasjon	
Korrigerende og skadebegrensende tiltak	
Kostnader for korrigerende og skadebegrensende tiltak	

# Gjennomføring av intervjuene

- Inntil 3 nøkkelpersoner fra hver tilbyder blir intervjuet i inntil 1 time (enkeltvis)
- En egen intervjuer gjennomfører intervjuene
- Evalueringsteamet evaluerer svarene som gis gjennom intervjuene (intervjueren deltar ikke i evalueringen)
- Intervjuene tas opp på «bånd» og transkribert – underlag til kontrakten



# Vekter pris lavt i konkurransene – men setter budsjetttrammer



Vektingen vil variere i de ulike konkurransene

# Trinn 3 – Konkretiseringsfasen – hvordan løse oppgaven



Kapittel B1.1 Konkretiseringsfasen

E6 Roterud - Storhove

08.07.2019

Versjon 1

## 1 MÅLET MED KONKRETISERINGSFASEN

Målet med konkretiseringsfasen er å komme frem til en komplett kontrakt.

## 2 OVERORDNEDE REGLER FOR KONKRETISERINGSFASEN

Følgende overordnede regler gjelder for denne fasen:

- Leverandøren skal ikke endre tilbudet som var gjenstand for evalueringen
- Risikofordeling mellom partene skal ikke endres
- Oppdragsgivers minstekrav til gjennomføring av oppdraget skal opprettholdes
- Deltakere i fellesmøter skal begrenses til det som er nødvendig

## 3 HVA SKAL LEVERES I KONKRETISERINGSFASEN

Følgende skal leveres av leverandøren i løpet av konkretiseringsfasen:

- En overordnet plan for gjennomføringsfasen (fra signering til ferdig bygd eller til fase II ved integrert samhandling) med tydelig angivelse av ansvar for de ulike leveransene
- Beskrivelse av hvordan påstander i prestasjonsbegrunnelsen skal oppnås, herunder KPIer for oppfølging i gjennomføringsfasen. Dette er KPIer som kommer i tillegg til de som allerede fremgår av konkurransegrunnlaget
- Gjennomgå alle risikoer relatert til prosjektets måloppnåelse og kontraktsarbeidet – både leverandørens og oppdragsgivers - med forebyggende og korrigerende tiltak





# Forskjellen mellom BVP og tradisjonelle konkurranser



Kvalifisering	Tilbud	Evaluering	Konkretisering
Likt		Overordnede mål Risiko Intervjuer	
Likt			

# Pågående og kommende konkurranser

Strekning	Lengde i km	Planlagt kunngjøring	Anslått kontraktsverdi NOK eks mva	Planlagt kontraktsgenerering
E6 Roterud-Storhove	23,1	Tilbudsfase pågår	3,9 mrd	Mars 2020
E6 Moelv-Roterud	10,7	Tilbudsfase starter oktober	2,5 mrd	Juni 2020
E6 Storhove-Øyer	9,5	Oktober 2019	1,2 mrd	September 2020
E18 Langangen-Rugtvedt	Ca 17	November 2019	Ca 4,9 mrd	November 2020
E39 Mandal-Hærdal	24	Januar 2020	4,3 mrd	Desember 2020
E18 Dørdal-Fylkesgrensa	21,7	April 2020	3,8 mrd	Januar 2021
E18 Pinesund-Tvedestrand	19,9	April 2020	3,2 mrd	Mars 2021
E39 Ualand-Bue	21	Juni 2020	4,5 mrd	Mai 2021
E39 Hærdal-Røyskår	10,5	Oktober 2020	3,0 mrd	September 2021
E39 Bue – Ålgård	15	November 2020	1,5 mrd	Oktober 2021

Tidlig involvering

Lykke til!

Nye Veier ønsker dere velkommen i  
fremtidige konkurranser