

# Evalueringsmodell for samspillsentreprise

Entrepriseforeningen 19.11.2015

Åshild Eikenes Sjøli  
Knut Sjøvold  
Cecilie Blytt

# Agenda

- Juridiske rammer
- Generell redegjørelse
- Redegjørelse for beste praksis
- Evaluering

# OM STEMA



*Din merverdi – vår stolthet!*

# Om Inventura AS

- Kontorer i Bergen, Oslo og Stavanger
- Innkjøp og kostnadsstyring
  - Privat og offentlig sektor
  - Strategisk og operativt
  - Oppdragsgiver og leverandør
- Hovedtjenester:
  - Strategisk innkjøpsrådgivning, operativ gjennomføring av anskaffelser, kursvirkosomhet, analysearbeid og levering av verktøy.
- Ca. 85 ansatte
  - Tverrfaglig sammensetning og arbeidsform:
    - jurister, sivilingeniører, siviløkonomer, IT-spesialister, SCM- og logistikkspesialister, samfunnsvitere m.fl.
- Omsetning:
  - Ca 100 millioner



# Agenda

- Juridiske rammer
- Generell redegjørelse
- Redegjørelse for beste praksis
- Evaluering

# Samspillsentrepriser – alternative gjennomføringsmodeller

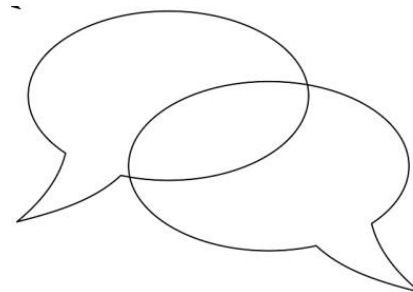
- Samspillsentreprise kjennetegnes ved tidlig involvering av partene, dialog, tillit og åpenhet. Prosjektet gjennomføres under felles målsettinger og felles økonomiske interesser.
- To hovedgrupper:
  - Tidlig – før skisseprosjekt - "Samspill til totalentreprise".
  - Sen – etter skisseprosjekt/tidlig forprosjekt - "Samspill med incitament».
- To faser:
  - en utviklings- og prosjekteringsfase (fase 1) og
  - en byggefase (fase 2)

# Kommunikasjon

Kommunikasjon og samhandling er nøkkelen for en god samspillsprosess! → Før, underveis og etter

## Før

- Sette standarden tidlig
- Skaper tillit og gode relasjoner i det prekontraktuelle
- Fremstå som en attraktiv Oppdragsgiver



## Underveis

- Gi mest mulig informasjon om eget behov
- En ryddig og oversiktlig prosess

## Etter (debrief)

- Gi nok og beskrivende informasjon til tilbyderen etter endte konkurranse
  - Som gir et godt utgangspunkt til forbedring
- Vise respekt og rettferdighet
  - Gi tilbyderne et ønske om å ville delta i en senere konkurranse med samme Oppdragsgiver
- Igjen: fremstå som en attraktiv Oppdragsgiver

# Anskaffelsesprosedyrer

- Anbudskonkurranse
  - Åpen
  - Begrenset
- Konkurrans med forhandling
  - To trinn over terskel
- Konkurranspreget dialog



# Prosedyrevalg

## Hovedregel: Anbudskonkurranse

Alle anskaffelser over EØS-terskel skal benytte seg av åpen eller begrenset anbudskonkurranse

Unntak: forhandlet prosedyre dersom bestemte vilkår er oppfylt.

### Fordeler med forhandlet prosedyre

- Gir større fleksibilitet
- Spisse tilbudene slik at Oppdragsgivers behov løses på best mulig måte
- Forhindrer at tilbud må avvises grunnet formatfeil, eksempelvis forbehold
- Drøfte seg frem til beste løsning

### Utfordringer

- Mer tidkrevende
- Krever høy grad av kompetanse hos Oppdragsgiver
- Mer kostbar prosess

# Totrinnsprosess

- Prekvalifisering
  - Legger lista høyt for god kvalitet
  - Får med riktige og godt kvalifiserte tilbydere
  - Sparer tid i tildelingsfasen
    - både for Oppdragsgiver og for Entreprenør

# Agenda

- Juridiske rammer
- **Generell redegjørelse**
- Redegjørelse for beste praksis
- Evaluering

# Begrenset anbudskonkurranse - prekvalifisering

- Obligatoriske krav
- Økonomisk og finansiell stilling
- Tekniske og faglige kvalifikasjoner
  
- Utvelgelseskriterier ved overtall av kvalifiserte
  
- Minimum 5 deltakere



# Økonomisk og finansiell stilling

- Årsregnskap / kredittrating
- Kredittverdig
- Minstekrav årsomsetning
- Minstestørrelse på gjennomført kontrakter
- Egenkapitalkrav
- Morselskapsgarantier



# Tekniske og faglige kvalifikasjoner

- Minstekrav
- Regler for utvelgelse ved overtallige kvalifiserte
- Må avstemmes mot tildelingskriteriene



# Tekniske og faglige kvalifikasjoner

Krav	Dokumentasjonskrav
<p>Entreprenør skal ha kompetanse og erfaring fra oppdrag av samme art, kompleksitet, vanskelighetsgrad og omfang, det vil si:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Større totalentrepriser</li><li>- Samspillsentreprise/ partnering/ prosjektutvikling</li></ul> <p>Sentral godkjenning BIM BREEAM</p>	<p>Beskrivelse av leverandørens kompetanse</p> <p>Organisasjonsplan for foretaket (ikke prosjekt)</p> <p>Referanseprosjekter foretak (ikke personer / CV)</p> <p>Særlig utvalg av referanseprosjekter</p> <p>Tilsvarende for sentrale UE / Arkitekt</p>



# Tildelingskriterier i samspillsentrepriser

- Pris
- Kompetanse
- Oppgaveforståelse
- Løsningsforslag





# Priselementet

- Fase 1

- Timepriser TE, UE, ARK, RI
- Nettokostnad / bruttokost, egne timepriser
- Månedspriser
- Fastpris

- Fase 2

- Påslagsprosjenter TE, UE, materialer, selvkost
- Timepriser
- Basert på anslåtte mengder

- Målpris ?



# PRISELEMENTET

- Hva er god nok pris?

Prosjekteringsleder	1 500				-
ARK prosjektansvarlig	1 000				-
ARK	1 000				-
Teknisk tegner (ARK)	1 000				-
LARK	300				-
RIB prosjektansvarlig	600				-
RIB	400				-
Teknisk tegner (RIB)	300				-
RIG prosjektansvarlig	500				-
RIBR prosjektansvarlig	500				-
RIAKU prosjektansvarlig)	500				-
RIV prosjektansvarlig	900				-
RIV	600				-
Teknisk tegner RIV	300				-
RIE prosjektansvarlig	900				-
RIE	600				-
Teknisk tegner RIE	300				-
					- SUM
<b>BYGG**(kap 1 og kap 2)</b>	Timer	Timesats		NOK	
Formann	5 000				-
Fagarbeider	30 000				-
Lærling	3 000				-
Hjelparbeider	3 000				-
Materialer				22 000 000	22 000 000
Maskiner/utstyr				3 000 000	3 000 000
					-
					<b>25 000 000</b> SUM
<b>Elektroa(kap 4, kap 6)</b>	Timer	Timesats		NOK	
Formann	1 000				-
Fagarbeider	5 000				-
Lærling	500				-
Hjelparbeider	500				-
Materialer				4 000 000	4 000 000
Maskiner/utstyr				400 000	400 000
					-



# Pris - exempel fra Sverige

Ersättning: Max 40 poäng

Poäng för påslag kommer att ske enligt följande:

- 8 % ger 40 poäng
- 9 % ger 33 poäng
- 10 % ger 26 poäng
- 11 % ger 19 poäng
- 12 % ger 12 poäng



# Kompetanse

- CV'er på nøkkelpersonell (PL, PRL, ARK, RIB, RIM, RIBr, BIM, BREEAM....)
  - Utdanning
  - Erfaring
  - Prosjekter
  - Fase 1: prosjektutvikling
  - Fase 2: samspill
- Intervjuer
- Tilbudspresentasjon



# Oppgaveforståelse

- Organisering av prosjektet
- Fremdrift / aktiviteter
- Utfordringer
- Bruk av BIM, LCC, Miljøprofil
- Kalkulasjon/ målpris
- Budsjett Fase 1
- Målpris kr / kr/m<sup>2</sup>
- Intervjuer, tilbudspresentasjon



# Løsning

- Konsept
- Skisseprosjekt m/ bindende målpris



# Vederlag fase 2

- Fast del
  - Kontorrigg, forsikringer, garantier
  - Byggeplassadministrasjon
- Bevegelig del
  - 50% / 50% incitament
  - Majoritet av fastpriskontrakter UE



# Agenda

- Juridiske rammer
- Generell redegjørelse
- Redegjørelse for beste praksis
- Evaluering



# Eksempel:

## Oslo kommune – Bymiljøetaten:

### Frogner is- og flerbrukshall

- Totrinnsprosess med begrenset anbudskonkurranse
- Evalueringsmodell:
  - Poengsetting av pris - Forholdsmessig modell

# Prekvalifiseringskrav

Obligatoriske kvalifikasjonskrav	Dokumentasjon
Ordnete forhold med hensyn til skatte- og merverdiavgiftsinnbetaling.	Skatt- og mva-attest, ikke eldre enn 6 mnd.
Oppfylle lovbestemte krav i Norge innen HMS.	HMS-egenerklæring, bruk vedlagt skjema.
Andre kvalifikasjonskrav	Dokumentasjon
Lovlig etablert foretak.	Firmaattest.
God økonomisk kapasitet.	Foretakets 3 siste årsregnskap inkl. noter, styrets årsberetninger og revisjonsberetninger.
Kredittverdig og ha karakteren «kredittverdig».	Kredittvurdering ikke eldre enn 6 mnd. Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å innhente egen kredittvurdering.
Skal ha kompetanse og erfaring fra oppdrag av samme art, kompleksitet, vanskelighetsgrad og omfang	En oversikt over de viktigste relevante prosjekter gjennomført de siste 5 år.  Utdypende beskrivelse av 3-5 prosjekter fra oversikten (bruk <b>vedlagte skjema</b> )
Skal ha et miljøledelsessystem.	Redegjørelse for miljøledelsessystem.
Skal ha et godt og velfungerende kvalitetssikringssystem.	Dokumentasjon for sertifisering, ISO 9000 eller tilsvarende, <b>eller</b> en kortfattet redegjørelse for selskapets HMS-system <b>og</b> en redegjørelse for selskapets kvalitetssikringssystem.

# Utvelgelsesnøkkel

Krav knyttet til entreprenørens tekniske/faglige kvalifikasjoner: «*Entreprenør skal ha kompetanse og erfaring fra oppdrag av samme art, kompleksitet, vanskelighetsgrad og omfang*»

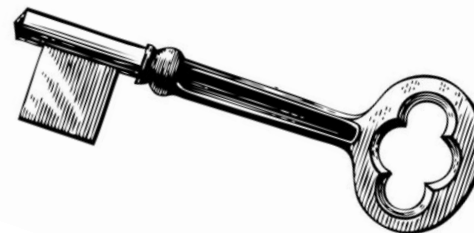
## Dokumentasjon

- Fylt ut vedlagt skjema
  - Forenkle evalueringsprosessen
  - Sikre reelt sammenligningsgrunnlag

## Evaluering

- Evalueringsmatrise
- Scoringstabell
  - Justert etter nivået på søknadene
  - Sikre objektiv vurdering, med innslag av skjønn

→ Gikk fra 12 søkere til 5 kvalifiserte tilbydere



# Tildelingskriterier

## - vekting

- Pris - 30 %
- Kompetanse – 30 %
- Oppgaveforståelse – 40 %



# Pris (30 %)

- Timepris 40 %
  - Delte inn i 7 fagområder. Vektes etter viktighet for prosjektet
    - Samspillsentreprenør prosjektleder 25 %
    - Prosjekteringsgruppeleder, 20 %
    - Arkitektansvarlig, 5 %
    - Arkitektutførende, 15%
    - RIM, 10 %
    - RIIK, 10 %
    - RIE, 10 %
    - Vektet gjennomsnittspris 5 %
- Påslagspris 60 %

# Kompetanse (30 %)

- Referanseprosjekter, 40 %
  - Delte inn i 7 fagområder. Vektes etter viktighet for prosjektet
    - Samspillsentreprenør prosjektleder 20 %
    - Prosjekteringsgruppeleder, 20 %
    - Arkitektansvarlig, 15 %
    - Arkitektutførende, 10 %
    - RIM, 15 %
    - RIIK, 10 %
    - RIE, 10 %
  - Delte inn i 4 områder fra referanseprosjekter
    - Rolle og oppgaver for stillingen i prosjekt, 30 %
    - Miljøprofil, 30 %
    - Entrepriseform, 30 %
    - Varighet av deltakelse, 10 % (innslag av skjønn)

# Kompetanse (30 %) - forts.

- Kompetanseoversikt (CV), 60 %
  - Delte inn i 7 fagområder. Vektes etter viktighet for prosjektet
    - Samspillsentreprenør prosjektleder 20 %
    - Prosjekteringsgruppeleder, 20 %
    - Arkitektansvarlig, 15 %
    - Arkitektutførende, 10 %
    - RIM, 15 %
    - RIIK, 10 %
    - RIE, 10 %
  - Delte inn i 3 kompetanseområder
    - Formalkompetanse 25 %
    - Realkompetanse 35 %
    - Generell erfaring (år) 40 %

# Oppgaveforståelse (40 %)

- Fase 1, 40 %
  - Timebruk, 25 %
  - Organisasjonskart, 25 %
  - Oppgaveforståelse fase 1, 25 %
  - Redegjørelsens betydning for fase 1, 25 %
- Fase 2, 60 %
  - Oppgaveforståelse fase 2, 50 %
  - Redegjørelsens betydning for fase 2, 50 %



# Agenda

- Juridiske rammer
- Generell redegjørelse
- Redegjørelse for beste praksis
- **Evaluering**

# Evaluering

## - utførelse



### Oppsummering evalueringsarbeid

			Leverander 1			Leverander 2			Leverander 3			Leverander 4			Leverander 5		
			Poeng	Oppskalert	Oppskalert Vektet poeng	Poeng	Oppskalert	Oppskalert Vektet poeng	Poeng	Oppskalert	Oppskalert Vektet poeng	Poeng	Oppskalert	Oppskalert Vektet poeng	Poeng	Oppskalert	Oppskalert Vektet poeng
Evalueringssråder	Pris	30 %	8,50	8,70	2,61	9,36	9,58	2,87	9,77	10,00	3,00	8,64	8,85	2,65	9,22	9,43	2,83
	Kompetanse	30 %	9,88	10,00	3,00	7,12	7,21	2,16	9,60	9,72	2,92	7,45	7,54	2,26	9,76	9,88	2,96
	Oppgaveforståelse	40 %	9,59	9,59	3,84	8,25	8,25	3,30	7,53	7,53	3,01	8,55	8,55	3,42	10,00	10,00	4,00
		100 %															
Oppskalert total score			9,44			8,34			8,93			8,33			9,79		
Rangering			2			4			3			5			1		

# Pris – Fase 1

## Dokumentasjon

- Fylt ut vedlagt prisskjema

## Evaluering

- Forholdsmessig modell
  - Beregnet minstepris for timepriser og påslagsprosent
  - Formel:  $\text{Maxscore} \times (\text{minstepris} / \text{vurdert pris})$
  - Vektet gjennomsnittstimepris
    - For å hindre strategisk prising
    - Kontrolleres også gjennom oppgitt timebruk (oppgaveforståelse)

# Kompetanse

## Dokumentasjon

- Fylt ut vedlagt skjema for referanseoversikt
- Fylt ut vedlagt skjema for kompetanseoversikt
- Vedlagt CV, som ble benyttet ved behov
- Oppdragsgiver forbeholdt seg retten til å kunne foreta intervjuer

## Evaluering

- Først evaluering basert på en **scoringstabell** for referanseoversikt og kompetanseoversikt
  - ivareta objektivitet
- Deretter gjennomgått av de øvrige i teamet
  - Sikre rett nivå på scorene i henhold til innleverte tilbud
  - Skjønnsmessigvurdering basert på fagkompetanse, for å sikre vurdering av reell kompetanse og betydningen av denne for prosjektet
- En strukturert og gjennomtenkt prosess, med den hensikt å ivareta objektivitet med et innslag av skjønn.

# Oppgaveforståelse

## Dokumentasjon

- Komplette utfylte skjema der hovedaktivitet, suksessfaktorer, og kritiske forhold ble beskrevet
- Komplette utfylte skjema for timeforbruk
- Redegjørelse på 2-3 sider for hvordan samspillet mellom arkitektur, miljø og tekniske løsninger skal brukes for å få til den beste løsningen
- Organisasjonskart for prosjektet
- Om ønskelig, en enkel prinsippskisse
- Oppdragsgiver forbeholder seg retten til å gjennomføre intervju for å få dokumentert oppgaveforståelsen ytterligere.

# Oppgaveforståelse forts.

## Evaluering

- Mer subjektivt vurdert enn de andre to kriteriene
  - Utfordrende å skulle kvantifisere forståelse og foreslått løsning
- For å sikre grad av objektivitet ble den evaluert av 3 personer
  - Først individuelt
    - Få frem flere aspekter
    - Unngå å farge hverandre
    - Satte sin egen score
  - Deretter sammen
    - For å sikre en god faglig vurdering
    - Tok et gjennomsnitt av alle tre scorene
- Prosessen var ment til å sikre at alle meninger og tanker kom på bordet, for deretter å tilrettelegge for diskusjon basert på faglig kompetanse

# Evaluering oppsummert

- Objektiv og subjektiv vurdering
- Detaljert vurdering
  - Mange evalueringsnivåer
    - Gi et mer nyansert bilde ettersom alle tilbydere var godt kvalifiserte
    - Oppskalert score for å forhindre skjev poengfordeling
  - Vurderingskriterier som reguleres av hverandre
    - Eks. **TIMEBRUK** pr. fagområde
    - Sikre forståelse for oppgaven og vurdere risiko
- Scoringstabell for tildelingskriteriet «Kompetanse»
  - Laget før tilbudsfrist
  - Justert til rett nivå etter at tilbudene kom inn
  - Sikre objektiv vurdering
- Tverrfaglig vurdering
  - Sikre faglig vurdering i kombinasjon med objektivitet
  - Helhetlig bilde

# Samspill = Økte krav til bestillerkompetanse

1. Samarbeidsevne og vilje
2. Prosjektledelse
3. Effektivitet - tid og ressurser
4. Juridisk kompetanse
5. Teknisk kompetanse



# Spørsmål?

## Kontaktinformasjon

### **STEMA Rådgivning AS**

Knut Sjøvold

Sivilingeniør

Tlf: 992 96 860

[ks@stema-r.no](mailto:ks@stema-r.no)

### **Inventura AS**

Åshild Eikenes Sjøli

Partner

Tlf: 419 09 939

[ashild.sjoli@inventura.no](mailto:ashild.sjoli@inventura.no)

Cecilie Blytt

Manager

Tlf: 982 08 833

[cecilie.blytt@inventura.no](mailto:cecilie.blytt@inventura.no)

