



Vestland
fylkeskommune

Finse seminaret 2024

Entrepriserettsforeningen

Eigedom og utbygging

Består av dei to einingane Eigedom og Bybanen Utbygging

Eigedom utøver fylkeskommunen si **eigarrolle**, tek vare på **byggherrefunksjon** i byggesaker og er ansvarleg for **forvaltning, drift, vedlikehald, reinhald og utvikling** av fylkeskommunen sine eigedomar og eigedomstenester.

- Ca 370 tilsette
- Budsjett 2024
 - Drift ca. 600 mill. kr
 - Investering ca 1250 mill. kr
- Eigedomsmassen på ca. 800.000 m² - 400 bygg
Omfattar vidaregåande skular, tannklinikkar, kollektivanlegg, bussterminalar, hurtigbåtkaier, kultur- og administrasjonsbygg
- Administrerer 4-500 ulike leigeavtalar (utleige og innleige)



Eigedom og utbygging

Bybanen Utbygging er Vestland fylkeskommune sin prosjektorganisasjon for å bygge bybanen

Har ansvar for planlegging, prosjektering, grunnnerv, utbygging og i drift setting av Bybanen sin infrastruktur i samsvar med politiske vedtak, reguleringsplan og gjeldande regelverk

- 37 tilsette i dag (106 personar på maks i BT4)
- Budsjett 2024
 - Investering 252 mill. kr



Entreprisestrategi i Eigedom

Eigedom har ein fast entreprisestrategi og nyttar i all hovudsak **3** ulike entreprisemodellar i gjennomføring av prosjekt:

- **Pris og design m/samspel** vert primært nytta for alle nybygg. Modellen kan og være aktuell for større påbygg
- **Totalentreprise** vert nytta for ombyggingar og mindre påbygg. Modellen kan og være aktuell for nybygg der det mange føringar/løysningar bestemt på førehand
- **Rammeavtalar** vert nytta for mindre ombyggingar eller større vedlikehaldsarbeid, tilpassingar og delarbeid over fleire etappar

Kva er pris og design med samspel i VLFK?

- Tilbydargruppa (maks 5) leverer eit design/skisseprosjekt basert på eit rom- og funksjonsprogram og eit sett av kvalitetskrav
- Tilbydargruppa er normalt entreprenør saman med arkitekt, ulike rådgjevarar og sentrale underentreprenørar
- Tildeling:
50% løysningsforslag – jury, normalt 9-10 medlemmer, 3 eksterne, 3 frå brukar
10% gjennomføringsevne – intervju av prosjektteam, 3 som setter karakter
40% pris (opna når andre karakterar er bestemt)



Fasar i samspelet

Samspelskontrakt (fast pris)

- Fase 1 - Premissar for samspillsfasen blir etablert
Gjennomgang basert på juryrapport, evt. større justeringar.
- Fase 2 - Gjennomgang med byggherrens brukargrupper. Er krav i rom- og funksjonsprogrammet ivaretatt/forstått
Planteikningar blir låst
- Fase 3 - Teknisk gjennomgang med byggherrens fagansvarlege – alle fag
- Fase 4 – Endeleg fastlegging av endringar i samspelsfasen – økonomiske/tekniske

Totalentreprisekontrakt (føreset einigheit i fase 4)



Samspelsfasen

Normalt 4-6 måneder om lag likt fordelt på fasane

Hovudgrep og premissar

Premissar for samspelet – økonomiske
Arkitektoniske justeringar, flytting av funksjonar, vurderingar i juryrapporten

Brukargrupper:

Opp til 20 grupper 2-3 møter med kvar, i utgangspunktet dei same gruppene som under utarbeiding av rom- og funksjonsprogrammet

Teknisk gjennomgang:

Gjennomgang med fagansvarlege i VLFK som har laga kravspesifikasjonane. Tekniske endringar og avvik blir fastlagt

Endringar:

Lukking av samspelet økonomisk/teknisk – endeleg forprosjekt og grunnlag for totalentreprise



Kvifor denne strategien

Amalie Skram

- 4 rettssaker (potensielt 6)
- 4 innleigde prosjektleiarar
- 1 år forsinka ferdigstilling og kraftig kostnadssprekk
- Design endra frå konkurranse til ferdig produkt

Kjell Kvam blei hyrt inn for prosjekta Voss vgs og seinare Voss gymnas (2013, 2015)

Metodikk vidareutvikla/forbetra internt i VLFK gjennom 7 andre prosjekt etter dette.



Kvifor denne strategien

- Strukturerte brukarprosessar før bygging startar
- Fagressursar i Eigedom er bygd opp rundt entreprisemodellane og like/gjentakande prosessar gir erfaring og betre kvalitet og effektivitet
- Kunnskap om kostnader og byggbarheit blir tatt med på eit tidleg stadium i prosjektet
- Balanse av arkitektur, løysingar og pris
- Betre design/løysing (5 ulike å velje mellom)
- Lågare kostnader i alle fasar
- Lågare konfliktnivå i byggesaka
- Felles mål i større grad
- Tillit mellom partane



Konflikter i modellen

Ved tildeling

- Stor og kostbar innsats i tilbudet
- Skjønn i tildelinga (jury)
- 3 klager til KOFA på 9 prosjekt (1 tapt, men justert konklusjon i etterfølgende rettssak)
- Ingen klager så langt på intervjudelen
- Bidrag i dag på 1 mill til tapende leverandører, kostnad 2-6 mill kr. Er avhengig av at bidrag er stort nok til at leverandørane vil delta igjen

Samspel (fase 4) kostnader/endringar

- Volum frå -2% til +10%
- Krev endringsgrunnlag frå entreprenør som gjev tillit
- Krev forståing frå byggherre at endringar ikkje er inkludert i opprinneleg pristilbod
- Mogleg for byggherre å avslutte samarbeidet etter samspel (ikkje nytta så langt)
- Har løyst seg relativt greitt i dei fleste prosjekta

Byggefasen, totalentreprise

- Få konflikter
- Diskusjon på kvalitetar



Kva med andre modellar

Anskaffing med forhandlingar

- Truleg meir kostbar for både tilbydar og byggherre
- Krevjande juryering av oppdaterte løysingar
- Gjev ikkje nødvendigvis betre pris
- Mogleg gevinst ligg i hovudsak i betring av designet til vinnaren.
Det er krevjande å endra designet vesentleg så seint i prosessen
Det er ein stor fare for at gode løysingar hos ein tilbydar «smittar over» til dei andre tilbydarane
- Kan oppnå same effekt i samspelsfasen?

Målpris – insitamentsløysing

- Kan vera ein modell når du ikkje veit kva du skal ha (manglande kompetanse, brukarkrav, o.l.)
- Kan gå ut over driftskostnader ved å velja billege løysingar for å komme under målpris (få ut bonus)



Pris og design m/samspel er ikkje unikt for byggebransjen

