

STYRESAK

GÅR TIL: Styremedlemmer
FØRETAK: Helse Fonna HF
DATO: 14.10.17
SAKSHANDSAMAR: Laila Nemeth
SAKA GJELD: **Enterprise ByggHgsd2020**

STYRESAK: 71/17

STYREMØTE: 26.10.17

FORSLAG TIL VEDTAK

Styret gir si tilslutning til anskaffingsprosedyre for totalentreprise (B02) knytt til ByggHgsd2020

Bakgrunn for saka

ByggHgsd2020 vil i november 2017 gå ut med prekvalifisering av tilbydere til totalentreprisen (B02) Under følger en kort gjennomgang av anskaffelsesprosedyre, prosess, risikovurdering og suksessfaktorer.

Anskaffelsesprosedyre

Anskaffelsen vil bli gjennomført som "anbudskonkurranse med forhandling" – ref. forskrift om offentlige anskaffelser - som innebærer utvelgelse av 3-5 entreprenører (prekvalifisering), forhandling med inviterte tilbydere om tilbudene, evaluering av endelige tilbud og valg av totalentreprenør.

Konkurranse med forhandling er hjemlet i forskrift om offentlige anskaffelser (FoA) § 13-2 (c) og er valgt for å sikre at alle tilbyderne har forstått oppgaven og tilbyr kompetanse, ressurser og løsninger best mulig tilpasset oppgaven.

Konkurransegrunnlag

Konkurransegrunnlaget utgjøres av to deler:

Del 1 Konkurransbestemmelser – beskriver anskaffelsesprosedyre, evalueringskriterier, krav til dokumentasjon etc. Dette dokumentet har utspilt sin rolle når kontrakten er tildelt.

Del 2 Kontraktgrunnlaget inneholder all informasjon som skal inngå i endelig kontrakt og utgjøres av:

- Kontraktsbestemmelser
- Tekniske krav
- Krav til byggeprosessen
- Frister og dagmulkter
- Vederlaget
- Byggherrens leveranser

Kontraktgrunnlaget er beskrevet i mer detalj under.

Prekvalifisering

Konkurransen vil bli utlyst tidlig i november med 30 dagers frist for potensielle tilbydere til å melde interesse.

Kvalifikasjonskriteriene (minimumskrav til foretak for å kunne delta i konkurransen) vil være (forkortet):

- Firmaattest og attest for betalt skatt/avgift
- Økonomisk kapasitet; omsetning byggevirksomhet minst 1 milliard kr. per år
- Finansiell soliditet; minst kredittvurdering A
- Tekniske og faglige kvalifikasjoner:
 - Erfaring fra tilsvarende oppdrag
 - Lærebedrift
 - System for å sikre HMS, kvalitet og oppfyllelse av lovpålagte krav (internkontroll)

- Rutiner for bruk av underleverandører og rutiner for å sikre mot sosial dumping i henhold til forskrift om lønns- og arbeidsvilkår i offentlige kontrakter, forskrift om bruk av lærlinger i off. kontrakter og forskrift om allmenngjøring av tariffavtaler.

Dersom flere enn 3-5 melder interesse om deltagelse vil utvelgelse skje på basis av følgende kriterier som vil bli likt vektet (forkortet):

- Spesifikk erfaring fra sykehusprosjekter.
- Spesifikk erfaring fra samspillkontrakter
- Spesifikk erfaring fra bruk av BIM i prosjektering, utførelse, testing og ferdigstilling
- Spesifikk erfaring fra systematisk ferdigstilling, testing

Forhandlinger

Alle forhold ved tilbudene vil være gjenstand for forhandlinger. Det er særlig viktig å gjennomgå rammene for gjennomføring; HMS, forhold til sykehus i drift, grensesnitt mot byggherrens leveranser og utstyrsanskaffelser, krav til planlegging og koordinering, dokumentasjon, krav til testing og ferdigstilling etc.

Andre vesentlige forhold ved tilbudene som underleverandører, tekniske løsninger, opsjoner, rigg og drift, fremdrift og priser vil naturligvis også være del av forhandlingene.

Forhandlingsfasen avsluttes når alle vesentlige forhold ved tilbudene er gjennomgått og tilbakemelding er gitt slik at tilbyderne har felles forståelse av oppgaven og rammebetingelsene.

Valg av totalentreprenør

Etter forhandlingsfasen vil alle (gjenstående) tilbydere levere endelig tilbud som blir evaluert etter tildelingskriteriene i konkurransebeskrivelsen. Utkast til kriterier er (forkortet versjon):

Tildelingskriterier	Vekt	Evalueringsgrunnlag
Pris	50 %	Total sum tillagt forventet regningsarbeid (basert på enhetspriser) og priskonsekvens av eventuelle forbehold
Organisasjon	20 %	Nøkkelpersonellets erfaring fra tilsvarende oppdrag, spesifikk erfaring fra sykehusprosjekter, spesifikk erfaring med samspillkontrakter (for relevant personell), spesifikk erfaring fra testing og ferdigstilling i tilsvarende prosjekter (for relevant personell), intervjuer (opsjon). Nøkkelpersonell inkluderer relevante underleverandører.
Metode og plan for gjennomføring	30 %	At tilbyders metodebeskrivelse og tidsplan, forutsetninger for tidsplanen (ressurser, avhengigheter), utvelgelse og bruk av underleverandører fremstår som gjennomtenkt og tilpasset de aktuelle aktiviteter. Oppgaveforståelse generelt og spesielt i forhold til samspill, tiltak for å sikre sykehusets drift, koordinering

		av utstyrsleverandører (byggherrens leveranser), systematisk testing og ferdigstillelse.
--	--	--

Etter at entreprenør er valgt vil det inngås en kontrakt som dekker hele gjennomføringen inklusive samspillsfase. Kontraktbestemmelsene inneholder følgelig regler for justering av kontraktssummen i samspillsfasen og en klausul om at dersom byggherren avslutter kontrakten før utløpet av samspillsfasen (f.eks fordi prisen blir for høy) har totalentreprenøren kun krav på å få dekket faktiske kostnader i samspillsfasen.

Forhandlingsfasen må sikre at sannsynligheten for at prosjektet kan gjennomføres innenfor prosjektets finansielle rammer er stor (stor nok til at man kan gå videre med en leverandør). Hvis ikke bør forhandlingene fortsette eller konkurransen avlyses.

Tidsplan kontrahering

Anskaffelsesprosessen starter med prekvalifisering tidlig november 2017 og byggestart er planlagt januar 2019. Det forsøkes lagt opp til mulighet for et par måneders forsert byggestart, altså november 2018.

I pre-kvalifiseringen vil interesserte tilbydere bli bedt om å gi sitt syn på tidsplan frem til byggestart. Tilbyderne må gis tilstrekkelig tid i tilbudsfasen til å utarbeide gode tilbud. Gode tilbudsbesvarelser er grunnlaget for en effektiv og strukturert forhandlingsfase med klare og entydige krav til endelige tilbud. Dersom de endelige tilbudene er av god kvalitet vil evalueringsfasen kunne gjennomføres raskt.

Det forutsettes utvelgelse av deltagere til konkurransen før jul og utsendelse av endelig konkurransegrunnlag til inviterte tilbydere 9. januar 2018.

Tilbudsfrist er antatt i slutten av mars med forbehold om nødvendig lengde på tilbudsperioden. Tilbudene gjennomgås og forhandlinger planlegges i løpet av april. Kontraktstildeling vil kunne skje i juni og samspillsfasen starter umiddelbart med valgt entreprenør.

Samspillsfase

Målet for samspillsfasen er at partene kommer frem til enighet om en fast pris for entreprisen inklusive entreprenørens overtagelse av ansvar for prosjekteringsunderlaget, inkludert mengdeansvar. En slik ansvarsovergang vil redusere risiko for ukontrollert kostnadsøkning i byggeperioden vesentlig.

For å kunne oppnå dette vil samspillsfasen medføre en detaljert gjennomgang av valgt entreprenørs løsninger og produkter for alle fag. Valgt entreprenør må følgelig ha med seg underentreprenører for tekniske fag fra starten av samspillsfasen (krav).

Tekniske avklaringer av grensesnitt mellom BIM-modellen og entreprenørens løsninger vil bli dokumentert i BIM-modellen i samspillsfasen som del av detaljprosjekteringen. I samspillet blir løsningsvalg avgjort og BIM-modellen og/eller entreprenørens pris blir justert som følge av hvert enkelt løsningsvalg.

Gevinstene av samspillsfasen er redusert usikkerhet og redusert sannsynlighet for konflikter i byggefasen som følge av:

- Økt sikkerhet for at løsninger og produkter entreprenøren leverer er i samsvar med prosjektets krav og tilbudt pris.
- Økt sikkerhet for at prosjektets krav ikke er unødvendig prisdrivende.
- Betydelig kompetanseoverføring mellom prosjekterende og entreprenør før byggestart (toveis).
- Entreprenøren får god forståelse av status og kvalitet på detaljprosjektering og hva som gjenstår av prosjekteringsarbeid.
- Entreprenør og prosjekterende får gjensidig forståelse og kjennskap til hverandres metoder, arbeidsform og personer før de prosjekterende går inn i entreprenørens organisasjon.
- Byggherre- og entreprenørorganisasjonen blir kjent – i en fase der fokus er på å finne løsninger i samspill (vinn-vinn) og ikke diskusjoner om endringer (vinn-tap).

Varighet av samspillsfasen er situasjonsbestemt og avhengig av hva som avdekkes i prosessen. Vurderingen er at 4-5 måneder er minimum. Det antas at forhandlingsfasen har luket ut de største usikkerhetene og sikret et godt grunnlag for samspillsfasen – og at det derfor vil være et begrenset antall problemområder.

Prosjekteringsgruppen vil bli tiltransportert totalentreprenøren ved avslutning av samspillsfasen.

Kontraktgrunnlaget

Kontraktgrunnlaget er utgangspunktet for den endelige kontrakten. Endelig kontrakt inkluderer nødvendig informasjon fra tilbudet til valgt tilbyder. Innholdet av kontraktgrunnlaget er beskrevet i punktene under.

Kontraktbestemmelser

Spesielle kontraktsbestemmelser vil inneholde klausuler om:

- Godkjenning av underleverandører,
- Lønns- og arbeidsvilkår, anti-kontraktørklausul, rett til kontroll av arbeidskontrakter (sosial dumping)
- Risikoovergang for prosjektering, krav mot prosjekterende
- Prisregulering, fakturering etc.
- Testing, innregulering, prøvedrift
- Ferdigstillelse, FDV dokumentasjon, tilbakeholdelse av betaling

Generelle kontraktsbestemmelser er NS8407 (norsk standard totalentreprisekontrakt), siste utgave.

Tekniske krav

Tekniske krav utgjør størsteparten av kontraktgrunnlaget og inneholder krav til leveransen:

- Ytelsesspesifikasjon, beskrivelse av tekniske krav
- BIM-modeller, supplert med tegninger
- Beskrivelse av grensesnitt mot 3.part (i hovedsak grunnarbeidentreprenør og utstyrsleverandører), eksisterende bygg etc.
- Øvrige leveransekrav, tekniske spesifikasjoner, krav til dokumentasjon, etc.

Krav til byggeprosessen

Dette omfatter krav til prosessen

- Krav til entreprenørens HMS
- Krav knyttet til sykehus i drift (teknisk, varsling, støy/vibrasjoner etc.)
- Krav til kontroll og kvalitetssikring
- Krav til testing, idriftsetting og prøvedrift
- Krav til planlegging
- Krav til koordinering av 3. part
- Administrative rutiner, rapportering, kommunikasjon etc.
- Trafikale forhold

Frister og dagmulkter

Inneholder frister og milepæler. De fleste av disse skal fylles ut av entreprenør som del av tilbudet.

Endelig kontrakt vil også inneholde entreprenørens hovedfremdriftsplan.

Vederlaget

Inneholder prisformatet som entreprenøren skal fylle ut som del av tilbudet.

Byggherrens leveranser

Beskriver de leveranser byggherren leverer til totalentreprenøren for montasje i endelig bygg samt alle andre tjenester og fysiske leveranser byggherren forplikter seg å levere til entreprenøren inklusive tidsfrister for disse.

Risiko

Risiko knyttet til kontrahering er først og fremst knyttet til tid (forsinkelse) og/eller kvaliteten på den endelige kontrakten (etter samspillfasen) som – hvis dårlig – vil/kan føre til kostnadsøkninger i gjennomføringsfasen.

Risiko	Årsak	Avbøtende tiltak
1. Tid	Forhandlinger tar lengre tid enn planlagt (for å komme frem til sammenlignbare tilbud)	Detaljert planlegging av forhandlingsfasen. Tilstrekkelig med ressurser til forhandling og oppfølging av disse.
	Evaluerer tar lengre tid enn planlagt, (f.eks fordi forhandlingene ikke hadde resultert i sammenlignbare tilbud eller det er vanskelig å skille tilbydere og kåre en vinner)	Erfarent forhandlingsteam med kompetanse på samspillsprosesser. Klare mål for forhandlingsfasen, ikke avslutte forhandlingene før målene er nådd.
	Samspillsfase tar lengre tid enn planlagt (f.eks fordi arbeid i BIM-	Detaljert planlegging av samspillsfasen, tilstrekkelige ressurser til BIM-

	modellen tar lengre tid eller entreprenøren ikke vil bekrefte fast pris/ ansvar for prosjektering).	modellering, tilstrekkelige ressurser fra entreprenør. Kontraktgrunnlaget og forhandlingsfasen skal resultere i avtalte spilleregler for samspillsfasen.
2. Kvalitet	Feil og mangler i BIM-modellen etter samspillsfase.	Kreve ansvarsovergang av prosjekteringsgrunnlag inklusive mengder til entreprenør.
	Dårlig input fra entreprenør til samspillsfase	Kontraktgrunnlaget må inneholde krav til slik input. I forhandlingsfasen vil krav og plikter for valgt tilbyder i samspillsperioden presiseres ytterligere (ressurser, prosess etc)
	Ikke mulig å oppnå enighet med entreprenør om fastpris og risikoovergang prosjekteringsgrunnlag og mengder.	Kontraktgrunnlaget må inneholde klare bestemmelser og forhandlingsfasen må avklare hvordan dette skal oppnås. Dersom det allikevel ikke er mulig å oppnå total risikoovergang skal unntakene avgrenses og defineres entydig før samspillsfasen avsluttes.

Suksessfaktorer

De viktigste suksessfaktorene for gjennomføring av anskaffelsesprosessen, inklusive samspillsfasen, er:

- God planlegging av ressurser og gjennomføring av forhandlinger, evaluering og samspill.
- Etablere klare mål for hver av disse tre fasene og klare kriterier for når hver fase kan avsluttes.
- Stram styring av tidsbruk med fokus på mål og kriterier. Den viktigste milepælen for anskaffelsesprosessen er byggestart.
- Bruke tilstrekkelig tid til kvalitetssikring av at mål og kriterier er oppnådd før iverksetting av neste fase. Ikke ta snarveier i forhold til mål og kriterier, dette fører til forsinkelser i neste fase.
- Løpende kvalitetssikring med anskaffelsesfaglig og/eller juridisk kompetanse av at anskaffelsen og særlig forhandlingsfasen skjer innenfor regelverket for offentlige anskaffelser.
- Klar og entydig kommunikasjon til tilbydere, forhandlings- og evalueringsteam samt kvalitetssikrer om prosess, mål og kriterier og øvrige forventninger til deltagerne.