



04.12.2015

NADim 2015

Vegutviklingskontrakt

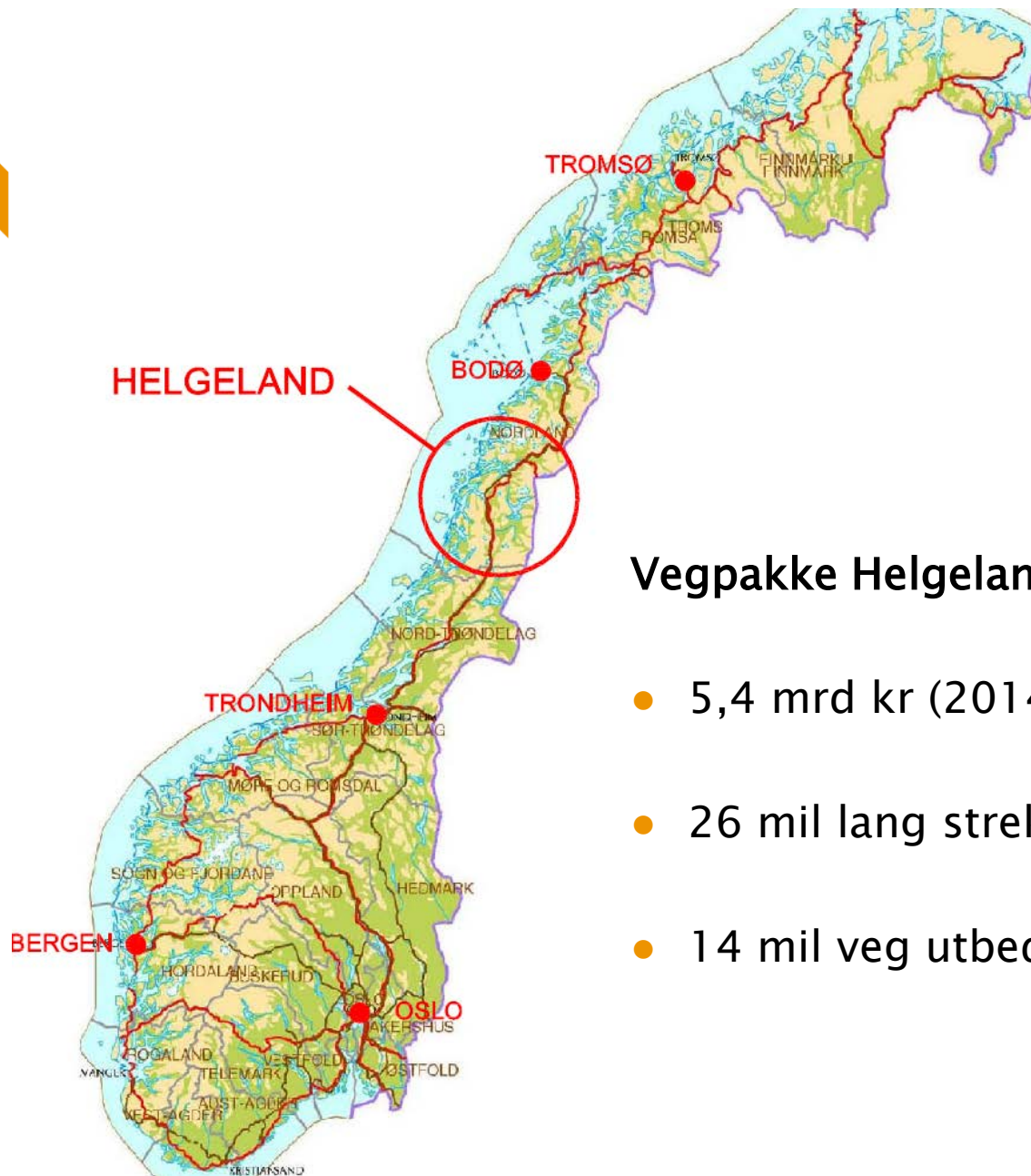
Prosjekt: E6 Helgeland Nord

Jenny Myrenget Sjøli, Byggherreseksjonen Vegdirektoratet



Innhold

- Vegpakke Helgeland
- Delprosjekt Nord, Korgen – Bolna
- Kontraktsform
- Faser i prosjektet
- Status i dag



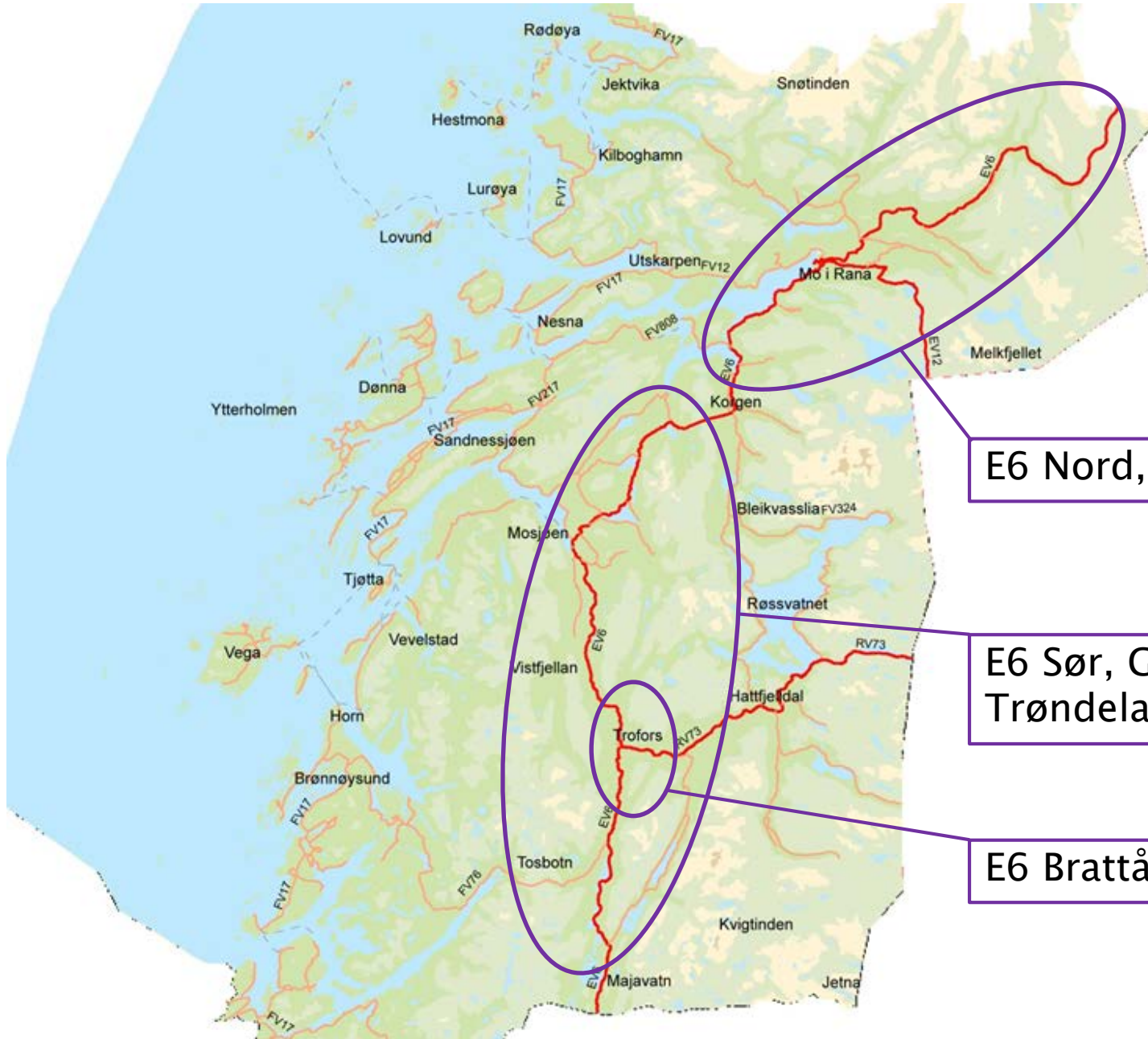
Vegpakke Helgeland

- 5,4 mrd kr (2014)
- 26 mil lang strekning
- 14 mil veg utbedres og bygges nytt

Vegpakke Helgeland



Statens vegvesen



E6 Nord, Korgen – Bolna

E6 Sør, Grense Nord-Trøndelag – Osen

E6 Brattåsen – Lien



E6 Helgeland nord

- Strekning fra Korgen til Bolna på til sammen 125 km
- Kontraktsarbeid:
 - 62 kilometer veg utbedres
 - Driftsstrekning på cirka 17 mil
 - 9 bruer og 1 tunnel
 - Bygging inndelt i 10 parseller
- Kostnad 1690 millioner kroner
- Utfordringer:
 - smal og svingete veg
 - flaskehalser
 - dårlig bæreevne
 - telehiv
 - mange avskjørsler

→ lite effektiv transport
store kostnader for næringsliv
ca 40 trafikkulykker årlig
- Gjennomføres i form av en vegutviklingskontrakt med konkurransepreget dialog



Vegutviklingskontrakt – Hva er det?

Entreprenør overtar driftsansvar for eksisterende vegnett

Entreprenør drifter og utvikler (prosjekterer, bygger nytt/utbedrer) vegnettet

Entreprenør drifter oppgradert vegnett og utbedrer eventuelle «reklamasjoner»

Staten overtar et oppgradert vegnett



Vegutviklingskontrakt

- Kontraktperiode 15 år
- «Totalentreprise med driftsansvar»
- Erfaringer fra OPS-kontrakter i vegvesenet, samt egne bransjemøter
- Avvik fra OPS:
 - finansieringsform
 - bruk av balanserte, fremforhandlede kontraktsbestemmelser
- Oppbygging av kontrakt: Håndbok R763, med basis i NS 8407



Vegutviklingskontrakt – hensikt

- Kontinuerlig, sammenhengende og forutsigbar utbygging av en lengre strekning
- Kontraktsforpliktelse som sikrer framdrift
- Koblingen mellom utbygging og drift bør gi incitament til entreprenøren for å levere både kvalitet og kostnadsgunstige løsninger
- Helhetlige og langsiktige kontrakter bør gi mindre kostnader for oss og gevinstmuligheter for entreprenør



Fordeler, muligheter og utfordringer

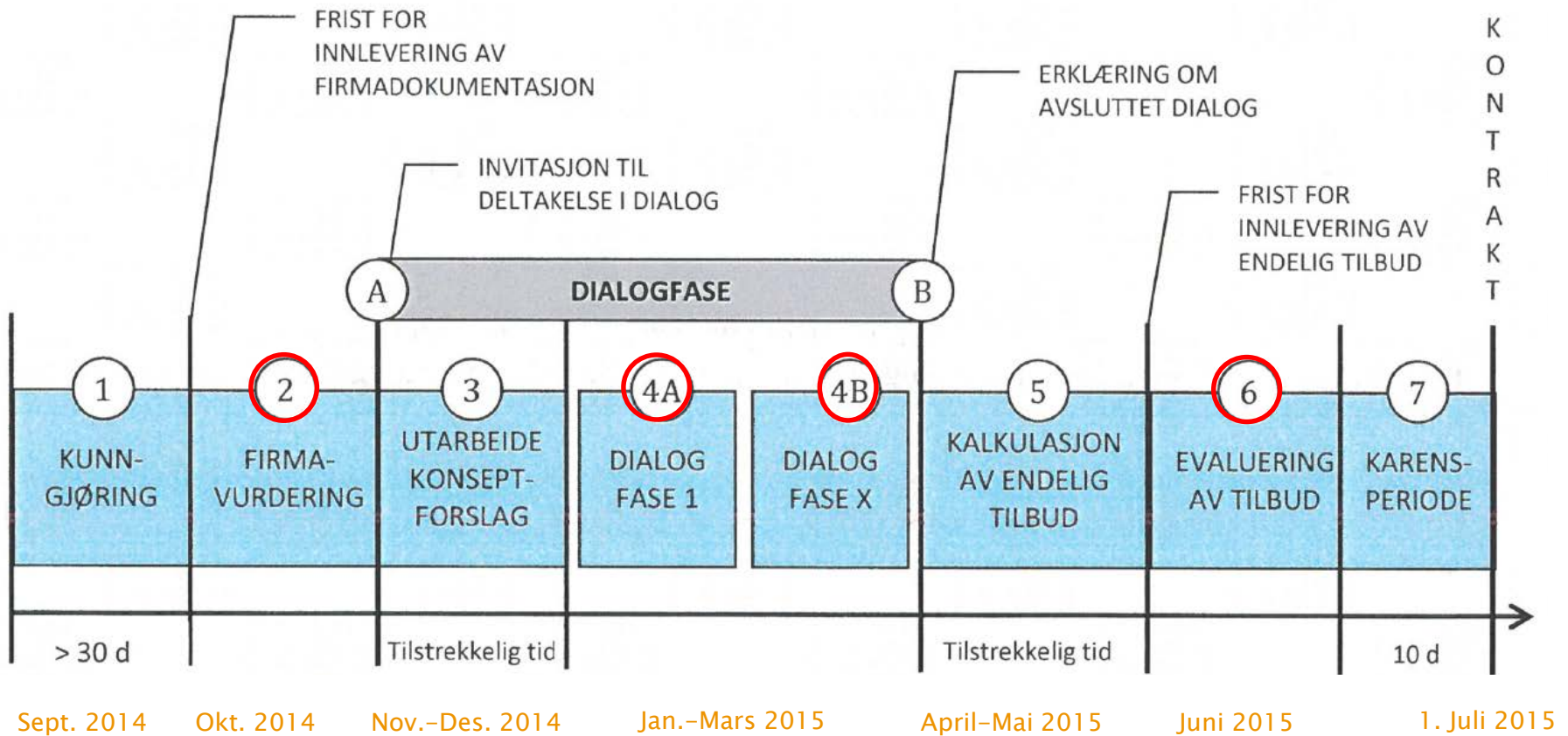
- Lavere totale riggekostnader
- Bedre massedisponering
- Bedre ressursutnyttelse
- Færre grensesnitt
- Standardisering av tekniske løsninger
- Logistikk og stordriftsfordeler
- Byggherrekostnader

- Markedssituasjonen
- Kontraktsform
- Finansiering
- Organisering og rekruttering
- Trafikkavvikling
- Grunnforhold





Faser i konkurransen E6 Helgeland Nord





Prekvalifisering

- ⇒ Kvalifikasjonsvurdering
- Kriterier som ivaretar:
 - Økonomiske forutsetninger
 - Kompetanse innen prosjektering, drift og vedlikehold
 - Bemanning og organisering som er tilpasset oppdragets karakter og størrelse
- Leverandører som ikke tilfredsstillter byggherrens krav til kvalifikasjoner skal avvises



Prekvalifisering (2)

- Maksimalt fire leverandører
- Dersom flere tilbydere er kvalifisert gjøres en utvelgelse basert på en vurdering av hvem av tilbyderne som best oppfyller kvalifikasjonskravene
- Første runde: 2 tilbydere, men kun én ble kvalifisert → Prekvalifiseringen avlyst
- Andre runde: 3 tilbydere, alle prekvalifisert og invitert videre til dialogfasen



Konkurransepreget dialog

- Formål: å finne de beste løsninger for ny veg, på bakgrunn av byggherrens krav og behov.
- Alle aspekter ved kontrakten kan drøftes under dialogen, herunder tekniske, tidsmessige og økonomiske forhold.
- Deltakerne behandles likt, og dialogen er taushetsbelagt.
- Baseres på et konseptforslag som hver av aktørene har utarbeidet i forkant av dialogfasen.
- Når byggherren har funnet løsningene som oppfyller behovet, erklæres dialogen for avsluttet. Tilbyderne inviteres til å inngi tilbud.
- Endelig tilbud skal være basert på løsninger som er drøftet i dialogfasen.



Tildeling av kontrakt

- Kontrakten tildeles det «økonomisk mest fordelaktige tilbudet»
- Kriterier:
 - Tilbudssum
 - Tekniske løsninger og gjennomføring
 - Trafikkavvikling
 - Miljøhensyn
 - Byggetid

(Konkurransesum = $T \div K1 \div K2 \div K3 \div K4$)
- Tilbyder honoreres bare for tiltak som representerer en merverdi i tilknytning til kontraktsgjenstanden
- To-konvoluttsystem, separat åpning av priskonvolutt etter at kriteriene er vurdert og vektlagt
- Det honoreres med «losers fee» kr. 600.000.– ved innlevert konsept i dialogfasen og i tillegg kr. 2.000.000.– for de som leverer endelig tilbud.

Status i dag:

- Byggestart september 2015
- Samhandlingsfase akkurat ferdig
- Drift av hele området
- Pågående bygging på 2 parseller



- **Vegutviklingskontrakt E6 Helgeland Sør:**
 - Prekvalifikasjon: interesse fra hele 9 entreprenører
 - 6 prekvalifisert, kun 3 invitert videre til dialogfase.
 - Gjennomført 1 dialogmøte, kontraktsinngåelse juni 2016



Takk for meg!