

Innspill og erfaringer fra entreprenørsiden

Bransjedag 9. september 2020, Clarion Trondheim

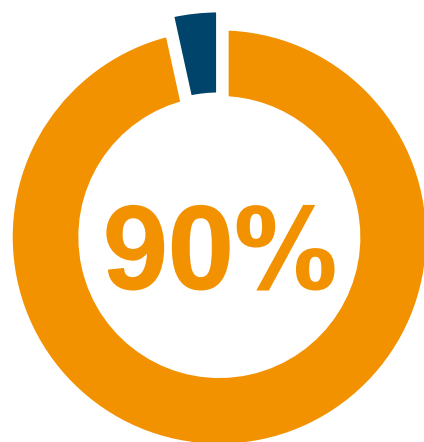
**v/Lars Reitan, daglig leder Svevia Norge AS
Medlem i EBAs drift og vedlikeholdsutvalg**

The logo for SVEVIA, consisting of the word "SVEVIA" in a bold, red, sans-serif font. The letter 'V' is stylized with a diagonal slash through it. The logo is positioned in the bottom right corner of the slide.

SVEVIA

Drift og vedlikehold

EBA representerer
ca. 90% av bransjen



EBA representerer
følgende firmaer:



Markedskart

Ikke mulig å lage slike markedskart lenger, det må bli minst to kart, ett for riksveg og ett for fylkesveg

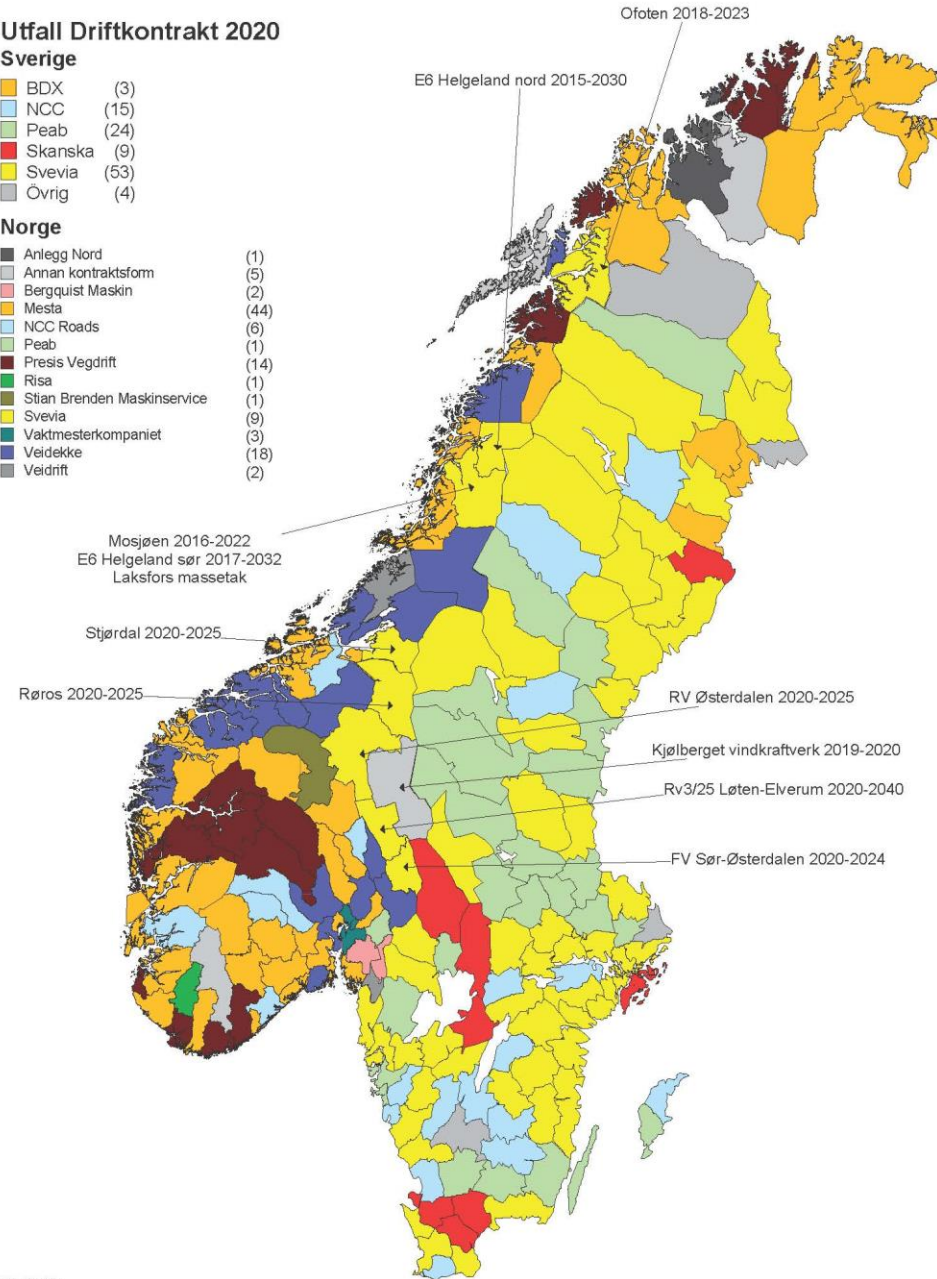
SVEVIA

Utfall Driftkontrakt 2020 Sverige

BDX	(3)
NCC	(15)
Peab	(24)
Skanska	(9)
Svevia	(53)
Øvrig	(4)

Norge

Anlegg Nord	(1)
Annan kontraktsform	(5)
Bergquist Maskin	(2)
Mesta	(44)
NCC Roads	(6)
Peab	(1)
Presis Vegdrift	(14)
Risa	(1)
Stian Brenden Maskinservice	(1)
Svevia	(9)
Vaktmesterkompaniet	(3)
Veidekke	(18)
Veidrift	(2)



SVEVIA

Svevia Norge – 9 driftskontrakter

Ofoten – SVV (Nordland fylke og Troms og Finnmark fylke)

E6 Helgeland nord/Mo i Rana – Hæhre (Utviklingskontrakt SVV)

E6 Helgeland sør/Mosjøen – Skanska (Utviklingskontrakt SVV)

Mosjøen – Nordland fylke (SVV)

Fv Stjørdal – Trøndelag fylke

Fv Røros – Trøndelag fylke

Rv3-25 Elverum – Skanska (OPS SVV)

Rv Østerdalen/Elverum – SVV

Fv Sør-Østerdalen/Elverum – Innlandet fylke



Hvordan opplever næringen endringene fra en til tretten byggherrer?

Markedet innenfor drift og vedlikehold av veg

- det blir flere kontrakter
- dyrere totalt sett

- Nye Veier: 1 kontrakt
- Riksveger: SVV – ca 30 kontrakter
- Fylkesveger: 11 fylker – ca 150 (?) kontrakter
- Dessuten: Kommunale veger, Private veger, Flyplasser, Industriområder mv.

Hvordan opplever næringen endringene fra en til tretten byggherrer, forts.

- **Spennende – nytenking, nye aktører på byggherresiden med ambisjoner om å gjøre det bedre enn SVV**
- **Positivt – Fokus på «mest mulig veg» for pengene, men også på fordeling av risiko**
- **Større entusiasme og sterkere ønske om å lykkes med oppdraget sammen med entreprenøren**

- **Økonomi? Frykt for at det blir mindre penger til drift og vedlikehold av veger**
- **Forutsigbarhet? Frykt for at den blir dårligere**
- **Drift og vedlikeholds faget? Frykt for at vi blir svekket i kampen om flinke folk og utvikling av kompetanse**

- **Mer krevende å sette seg inn i ulike konkurransegrunnlag? Vi må sannsynligvis prioritere, og kanskje levere færre tilbud?**
- **Flere lokale entreprenører vil sannsynligvis delta i anbudskonkurransene**

Hvordan opplever næringen endringene fra en til tretten byggherrer, forts.

Nye Veier

- **Utfordring med svært korte strekninger med stor spredning. Ny kontraktsmal. Oppetid. Bonus og malus. Risikodeling på en annen måte enn SVV**

Nordland fylke

- **Følger mal og opplegg fra SVV. Helgeland: Fokus på strekningvis utvikling av vegnettet**

Trøndelag fylke

- **Hadde store ambisjoner om endringer, men fulgte i stor grad SVVs mal i 2020, unntatt oppgjørsform for strøing med sand/salt pr minutt. Utreder egenregi og egne vegmestere. Tildelingskriterie 70% pris og 30% kvalitet utprøvd på Trondheimskontrakten**

Innlandet fylke

- **Helt ny kontraktsmal uten krav til funksjon som i SVVs kontraktsmal, basert på timepriser. Byggherre og entreprenør sitter sammen og byggherren bestiller utfra behov og midler til rådighet**

Hvordan opplever næringen endringene fra en til tretten byggherrer, forts.

SVV

- Mer ensartet ledelse og styring på riksveg, men foreløpig lite synlig effekt av omorganiseringen
- Mange dyktige byggeledere, og det overordnede bildet er at det jobbes profesjonelt og godt i de fleste kontrakter
- Men det er noen unntak der det kan virke som at byggeleder og kontrollingeniører holder på å gå seg bort i sin egen kontrakt og mister fokus på hvem vi er til for, herunder:
 - Tror at man kan finne svar/løsninger på alle utfordringer i kontraktsteksten
 - For mye kontroll av historikk og for lite samarbeid om framtid
 - Unngår uformell kontakt med entreprenøren
 - Drift vs vedlikehold (T-lista er kommet bort og plan for vedlikehold mangler)
 - Beredskap vs tiltak
 - Svekket rolle ift å utvikle kompetanse

**Hovedutfordring for
bransjen er fortsatt
forståelse av
konkurransesgrunnlaget
og prising av risiko**

**Hvordan få til positiv
utvikling og innovasjon –
utfordring til gode ideer?**



SVEVIA

Hvordan få til positiv utvikling og innovasjon – utfordring til gode ideer?

- Bransjen kritiseres for at det er for lite utvikling og innovasjon
- Bransjens bidrag til 0-visjonen
- Utvikling og innovasjon burde fungere med anbudssystemet - det er jo dette vi konkurrerer på, men det har kanskje skjedd mest utvikling og innovasjon på lite synlige forhold som f.eks. innenfor digitalisering og logistikk, herunder planlegging av arbeidet og effektivisering av driften
- Hvorfor skjer det ikke mer/flere innovasjoner på det praktiske arbeidet?

- Kontrakten er i noen tilfeller hemmende for innovasjon og utvikling, f.eks. risiko ved å prøve noe nytt vs sanksjonsregimet, oppgjørsform for vinterdrift, krav til utstyr entreprenøren må ha vs funksjonskrav (bestille et resultat), regelverk/bestemmelser for lengde/bredde på utstyr kan også være hemmende for innovasjon og utvikling
- 8 års kontraktstid
- FoU-midler (bonus), f.eks. stikksetting/Trøndelag fylke
- Tildelingskriterier
- EBAs 21 punktsliste med endringsforslag til D1



Klima og miljø

- CO2
- Salt
- Bekjempelse av fremmedearter
- Vanndirektivet, annen forurensing
- Vekting av miljøtiltak ved tildeling
- Utslippskrav
- CO2 regnskap, miljøregnskap
- Miljøsertifisering
- Bonus for klimatiltak i kontraktperioden

SVEVIA

Hva skjer i bransjen nå?

- Entreprenørene ønsker å ta DOV videre
- Samfunnskritisk virksomhet
- Dialog med bestillere
 - Endring på bestillersiden
 - Utnytte muligheter
- Rekruttering, kompetanse

Status 2020 - risikofordeling

Risikofordeling i dag



100% risiko for Entreprenøren:

- Antall enheter (inkl. utstyr)
- Strømateriell
- Gang-/sykkelvei og fortau
- Bortkjøring og snørydding

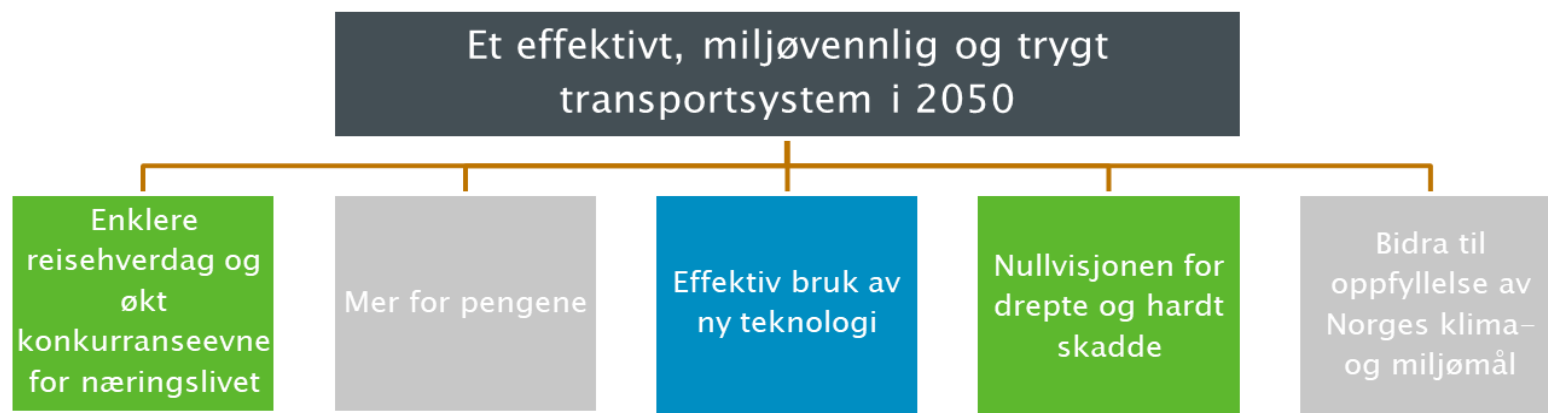
Innspill fra EBA



Entreprenører kan ta risiko:

- Risiko må være:
 - Kalkulerbar
 - Balansert
- Bruk EBAs 21 pkts liste

Hvordan kan kontraktene gjenspeile hovedmålene for DOV?



Spørsmål knyttet til:

- Oppgaver/ kvalitet
- Risiko
- Entrepriseform, anskaffelsesprosedyre, tildelingskriterie
- Miljø
- Kontraktstørrelse og – varighet
- Trafikksikkerhet
- Framkommelighet

Ta bestillerrollen – så løser vi resten

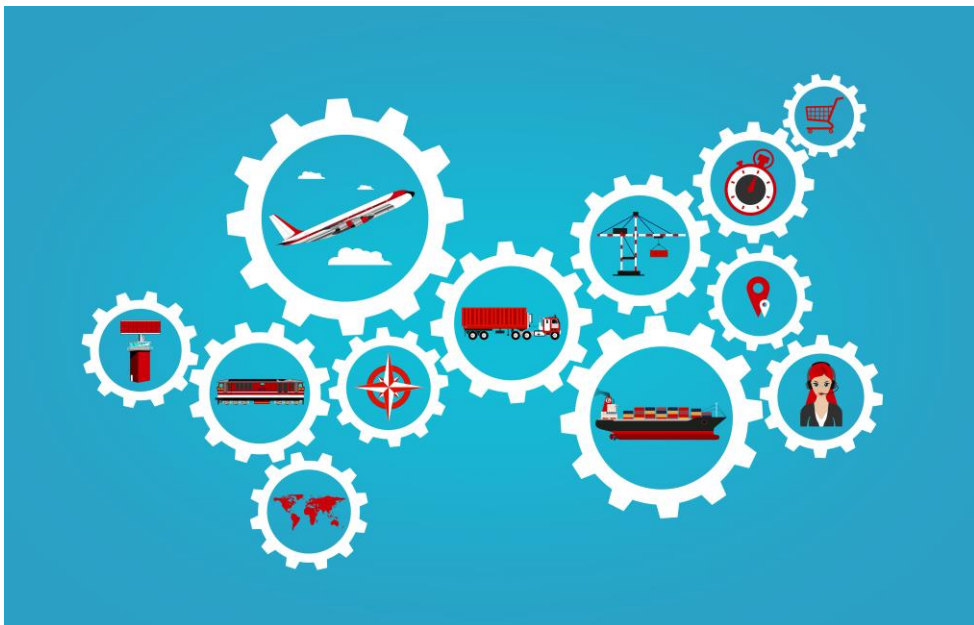
**Statens Vegvesen og
Fylkeskommunene kjøper vei som en
tjeneste**

**Entreprenøren tilbyr
helhetsløsninger som sikrer mest
mulig vei for pengene, god oppetid
og sikkerhet**



Enklere reisehverdag og økt konkurranseevne for næringslivet

EBA mener at modellen på OPS kontraktene gir gode insitamenter til å redusere stenging på og langs veiene i tillegg til sikkerhetsarbeid



I dag er få fag samkjørte ved stenging i en kontrakt.

Det må samkjøres og utføres av en aktør for å redusere stengt tid og kostnader.

Mer for pengene – hva skal til?

Hva skal til?

Sunn konkurranse gjennom riktig risikofordeling og forutsigbarhet

Funksjonskrav og en forpliktende vedlikeholdsplan hadde gitt bestiller en vesentlig lavere pris gjennom at entreprenøren hadde fått utnyttet sine ressurser mer optimalt.

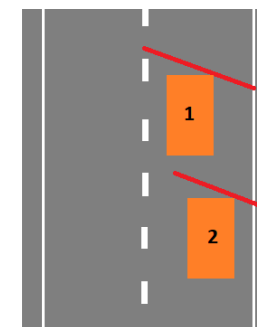
Fokus på livstidskostnader – Det som er den billigste løsningen er ikke nødvendigvis den mest lønnsomme på sikt

Kostnadsreducerende tiltak

DOV utvalget har laget en konkret liste over enkle endringer i kontraktstil som sparer oppdragsgiver for både store kostnader men ikke minst miljø

Eksempel:

Trøndelag (Fv & RV) vil gjennom å endre sitt krav på syklustid til vår anbefaling spare:



38 enheter x 18,8tonn CO2

= 722 tonn / år

38 enheter

= 26,6 MNOK / år

Effektiv bruk av teknologi

Funksjonskrav vil muliggjøre innovasjon hos entreprenørene og større utnyttelse av digitale verktøy og løsninger



Detaljeringsgraden i kontaktene i dag er gir lite rom for innovasjon og incentiv for å ta i bruk ny teknologi

Dagens handlingsrom er begrenset til digitalisering av administrative prosesser

Nullvisjon for drepte og hardt skadde

Vi skal ikke konkurrere på sikkerhet. Vi konkurrer på effektivitet og kvalitet.



Hverken byggherre eller
entreprenør skal
spekulere i pris eller
mengder



God erfaring med
incentivordningene i OPS-
kontraktene.



Skal vi nå nullvisjon må vi
være villige til å prioritere
sikkerhetstiltak