



HORTEN VGS

Vestfold Klima- og Energiforum

Mini-konferanse 17. januar 2017

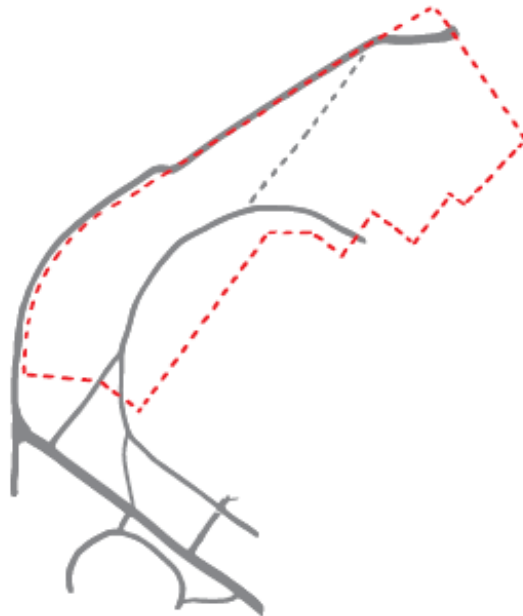
Erland Johansen – Veidekke Entreprenør

(Prosess)

HVORDAN FUNGERTE DESIGN & BUILD KONKURRANSEN – HORTEN VS?

MARKEDSDIALOGEN

- + EBA hadde bransjekontakt
- + Fokus på sosial dumping
- + Fokus på fagutdanning – lærlingplasser
- + Konkurransen som utfordret bransjen



PREKVALIFISERINGEN

- + Vi måtte samle/bygge «teamet»
- + Prekvalifisering
- + «All in»

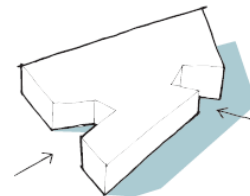
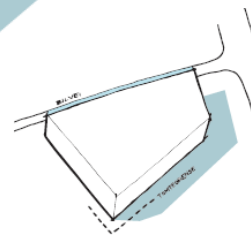
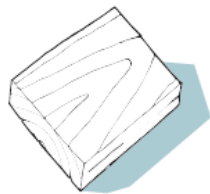


PROSJEKTGRUPPEN BESTÅR AV:

LINK Arkitektur AS	Arkitektur og landskap
Erichsen & Horgen AS	Energi, miljø, BREEAM, ventilasjon og brannrådgivning
Sweco AS	Konstruksjon, geoteknikk, FDV/ LCC og akustikkrådgivning
Gran VVS AS	Entreprenør rørarbeider
Vestfold Klima og Ventilasjon AS	Entreprenør ventilasjon
ALT Installasjon AS	Entreprenør elektroarbeider
Veidekke Entreprenør AS	Prosjekt- og prosjekteringsledelse, entreprenør bygningsmessige arbeider

SKISSEPROSJEKTET

- + Oppstartmøte
- + Arkitektens ide raskt på plass
- + Hva ønsker bestiller?
- + Kravsett som er til dels motstridende
 - Hva er viktigst?
- + Gi en besvarelse som svarer opp kriteriene i konkurransen med en rød tråd



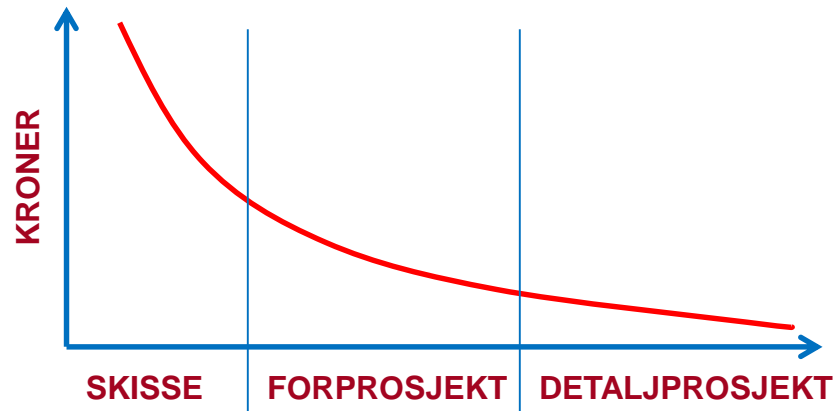
DIALOGFASEN

- + Ta tak i tilbakemelding fra skisseprosjekt
- + Videreforedle det som var bra
- + Utvikle det som var mindre bra
- + Se arbeidsmengden tidlig
- + Bruke tid på alternativer
- + Fokus på leveranse og kvalitet



DESIGN & BUILD VS PRIS ARKITEKTKONKURRANSE

- + Det er dette vi ønsker
- + Det gir flere muligheter
- + Alle fag har mulighet for påvirkning
- + Ideer og innspill vurderes og forkastes eller tas til følge
- + Størst gevinst ved tidlig involvering



SAMFUNNSØKONOMI

- + Konkurransen 12 mnd
- + Binder opp mye ressurser i flere firmaer
- + Stort materiale som skal leveres
- + Kostbar prosess
- + Gir mer bygg og teknikk for pengene



FASE	KOSTNAD	GODTGKØRELSE
Prekval	150.000,-	0,-
Skisse	3.250.000,-	300.000,-
Dialog	7.100.000,-	2.200.000,-
	10.500.000,-	2.500.000,-

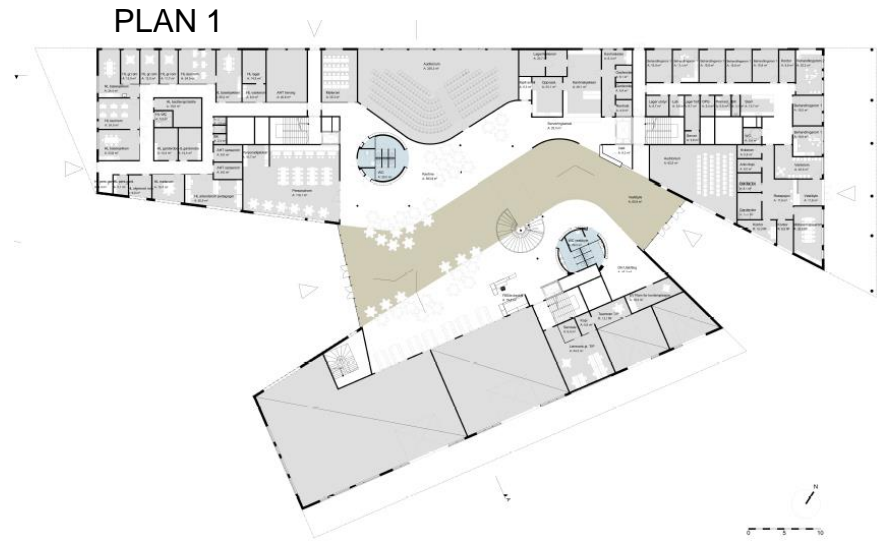
REFLEKSJONER

- + Spennende konkurranseform
- + Antall konkurrenter?
- + Antall deltakere i dialog?
- + Avhengig av å vinne
- + «All In»



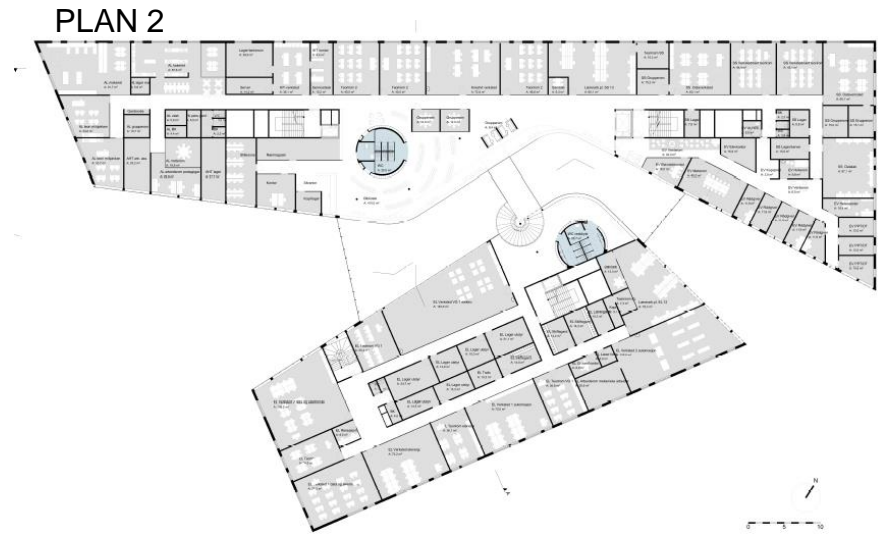
BESTILLERS HÅNDBTERING AV PROSESSEN

- + Tok med markedet på råd
- + Informasjonsmøte før skisseprosjekt
- + Skisseprosjekt
 - Lite kontakt
 - Raske svar på Q&A
- + Dialogfasen
 - God struktur
 - Kjent leveranseplan
 - Gode kunnskaper på skole drift og pedagogikk hos brukerne



BESTILLERS HÅNDBTERING AV PROSESSEN

- Litt treghet i tilbakemeldinger i starten
 - ferieavvikling etc.
- Kunne hatt litt mer fokus på reguleringsprosessen/ planen
 - Høyt og kompakt vs langstrakt
 - BREEAM - Biologisk mangfold



KONKURRANSEFORM FOR Å SKAPE

- + Innovasjon?
 - Kravsett
 - Tenke ut av boksen
- + Skape bedre bygg til lavere byggekostnad?
 - Design & Build
 - Påvirkning tidlig er +
- + Lavere driftskostnad?
 - Kravsett
 - Investeringskost
 - Miljøkrav vs tålelighet



HVA KAN GJØRES ANNERLEDES NESTE GANG?

- + Vi gjorde mye bra
- + Styre prosessen enda tettere i skissefasen
- + Ta mer eierskap i dialogfasen
- + Vurdere behovet for areal til solceller litt mer i tidligfase
- + Utfordre raskere på reguleringshøyder



MARKEDSDIALOGEN

UTFORDRINGER

- + Ingen spesielle
- + Sette sammen rett team

MERVERDI

- + Fokus på sosial dumping
- + Fokus på fagutdanning og lærlingplasser
- + Konkurransen som utfordret bransjen
- + Bedre synergi i tilbydergruppen