



Statens vegvesen

God konkurranse om prosjektene,
utnyttelse av kapasiteten og god
gjennomføringsevne
– drøm eller virkelighet?

Anleggsdagene MEF
Gardermoen 24. januar 2012

Terje Moe Gustavsen
vegdirektør

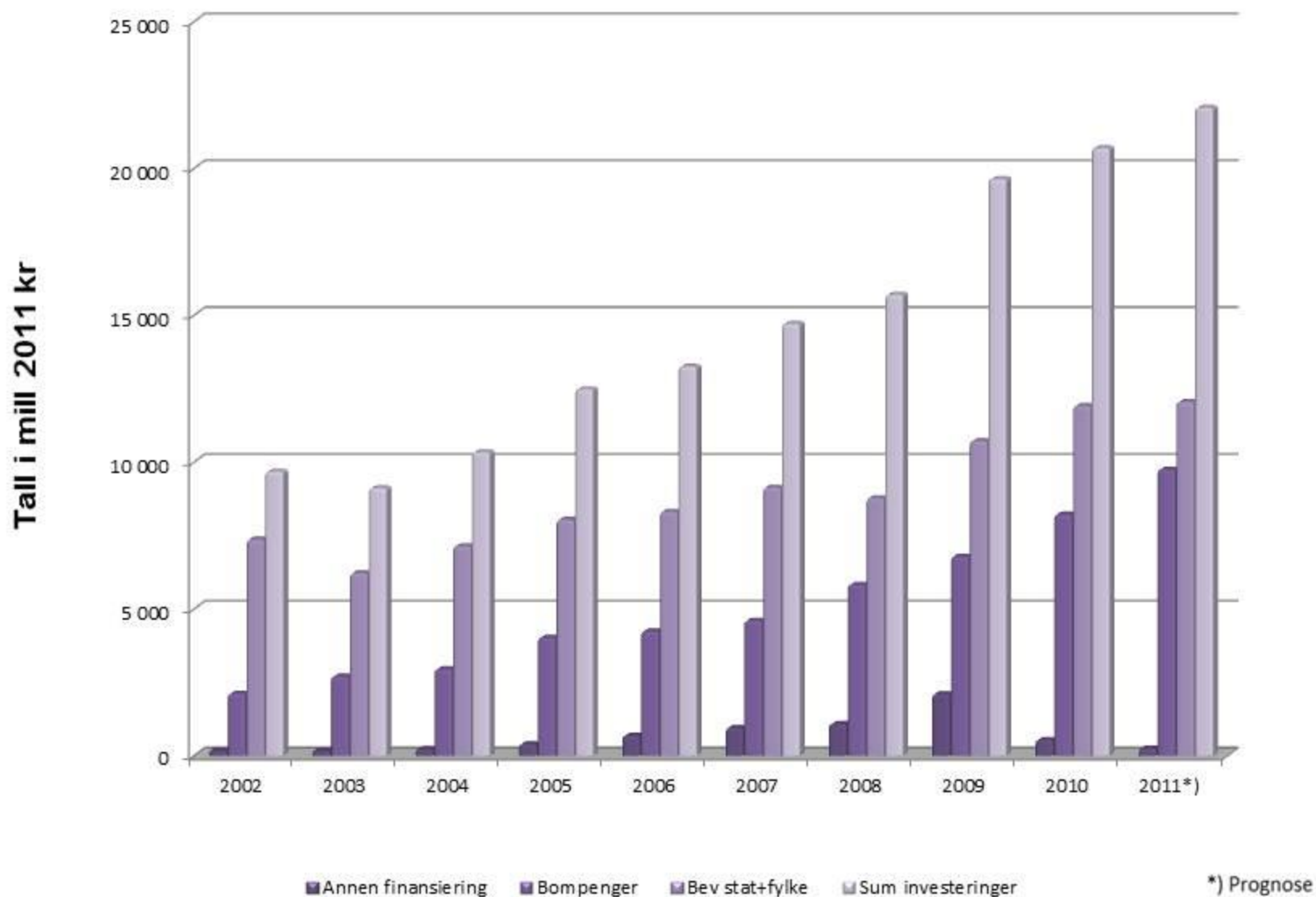
Utfordrende og inspirerende utgangspunkt

- Alle mener noe om samferdsel og veger, ingen er likegyldige
- Vilje til satsing på samferdsel, betydelig økning – store utfordringer
- Samferdselssektoren - største oppdragsgiver innenfor anlegg
- Avhengig av sunt og velfungerende marked – viktig premissgiver

2011: 34 mrd riks- og fylkesveger herav 12,5 mrd drift/vlhold
(bompenger 10,3 mrd)



Veginvesteringer 2002-2011



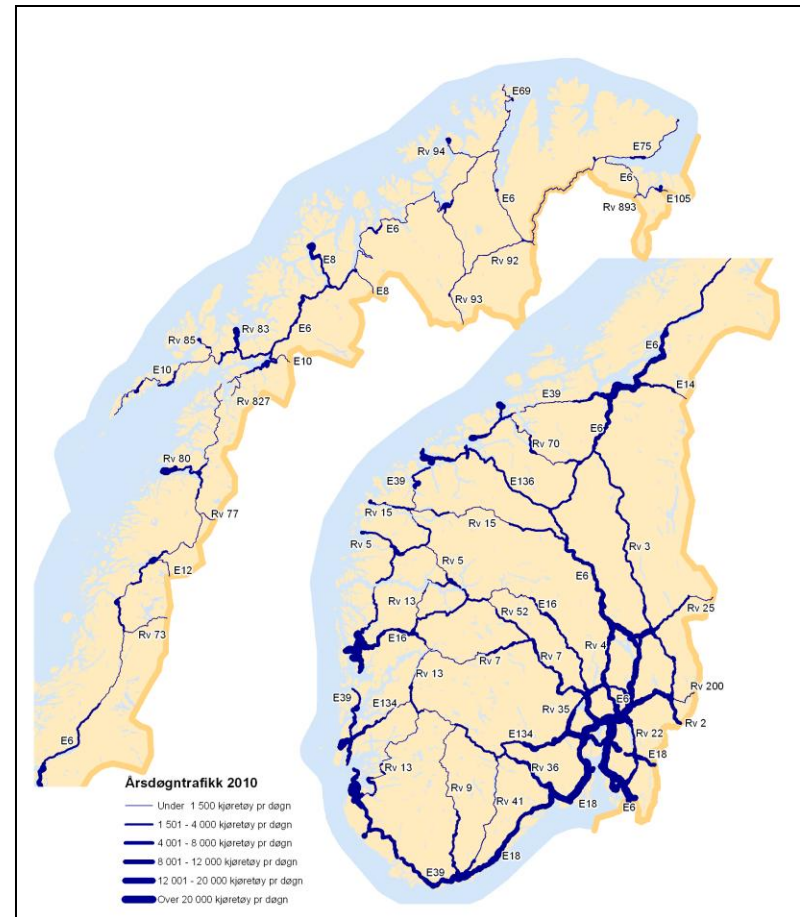
I 2011 har SVV ca. 37 mrd til «disposisjon». I 2007 var det 23 mrd.

Stamnettutredningen

Et grunnlag for arbeidet med Nasjonal transportplan 2014-2023

- Hva må gjøres for å bringe riksvegnettet opp til vegnormalenes standard?
- Utredning for alle 18 riksvegruter
- Utredning på et overordnet nivå

Kostnad 400 – 500 mrd kroner

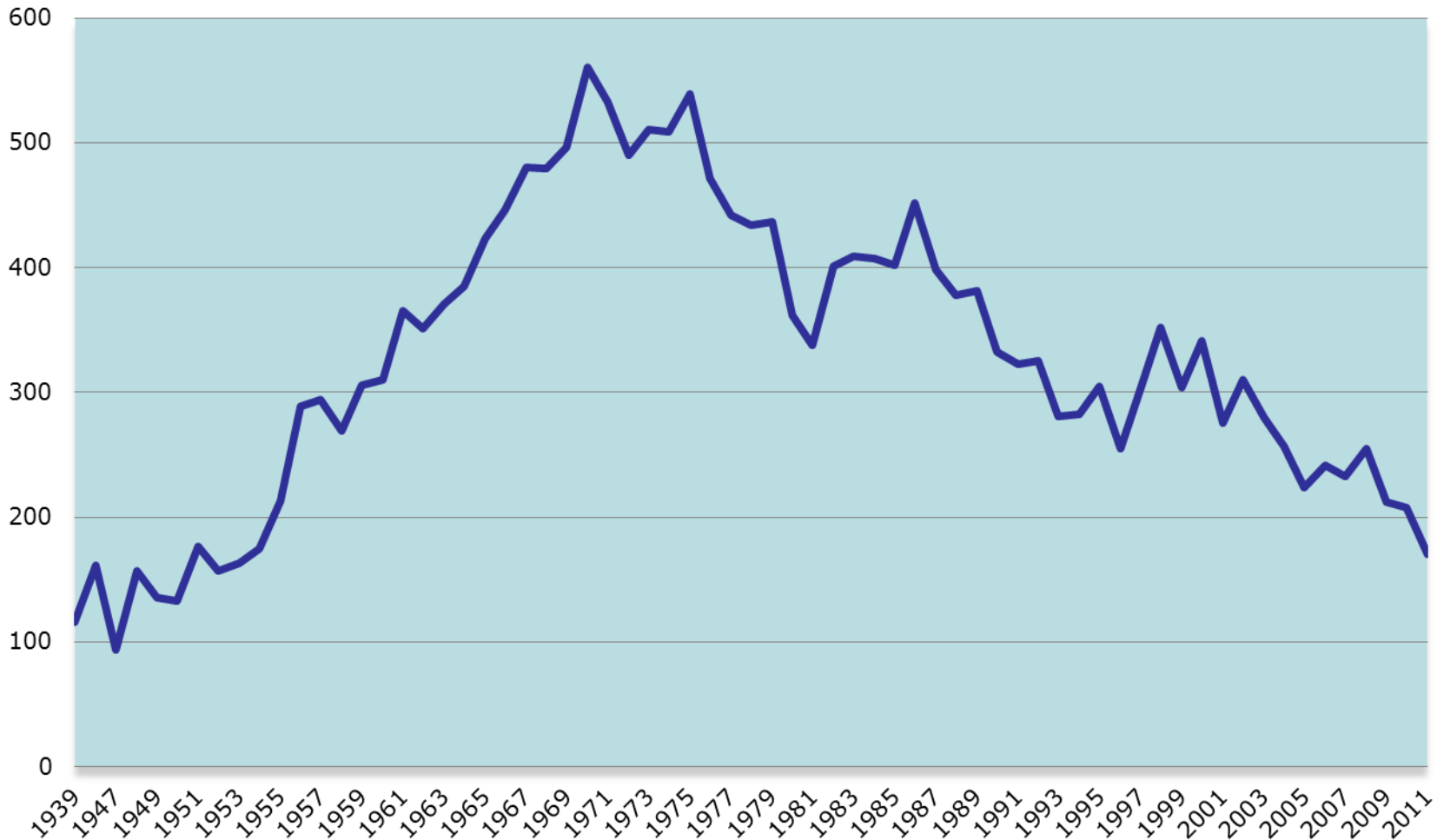


Forfall på riksvegnettet

- Vegkapitalen må bevares ved tilstrekkelige bevilgninger til vedlikehold
- Forfallet må utbedres
- Beregninger av forfallet legges fram



Positiv utvikling ulykkessituasjonen Drepte i veitrafikken 1939-2011



Klimautviklingen raskere enn forventet - Hva betyr det for vegnettet?

- Økt fare for flom og erosjon, økt grunnvannstand
- Behov for god drenering og fundamentering
- Større sannsynlighet for skred, nye skredtyper og skred på andre steder
- Økt frekvens av frysing og tining
- Større utfordringer for fremkommelighet og regularitet, behov for alternative vegruter
- Økte krav til beredskap

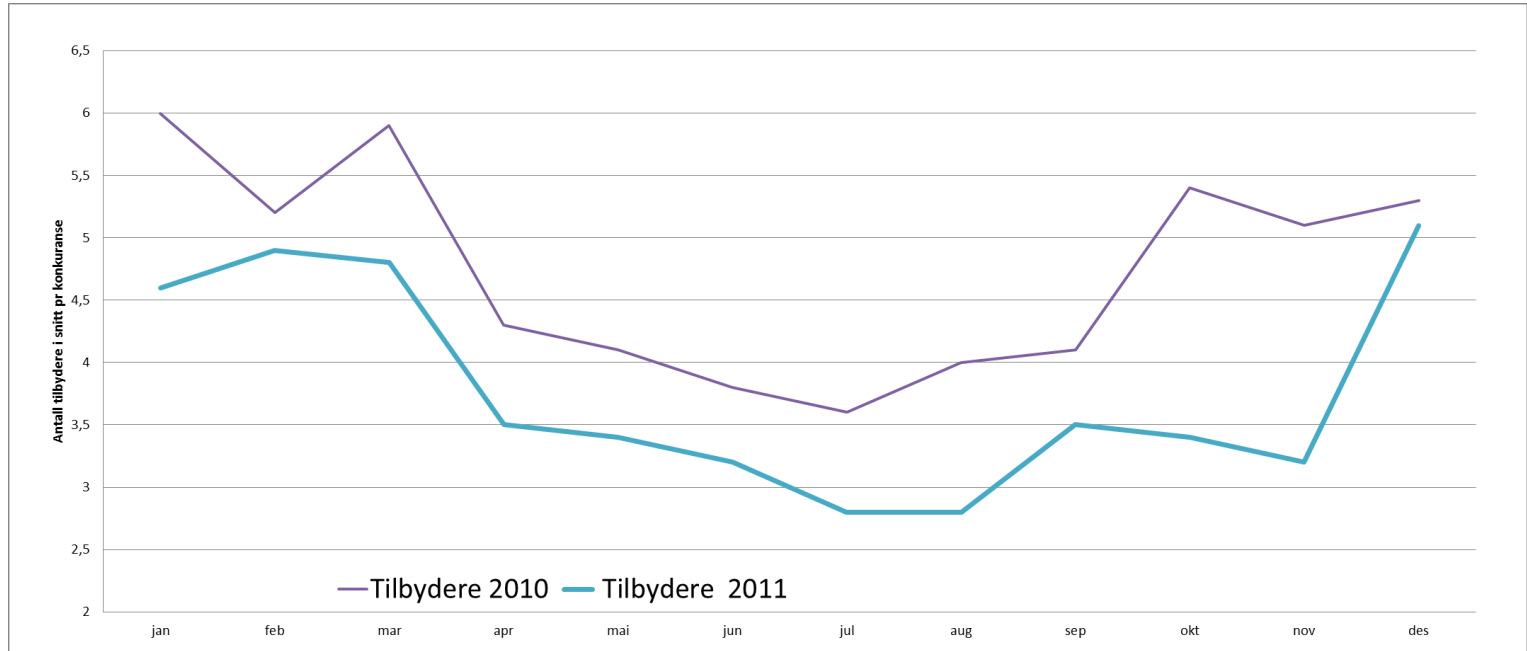


Riks- og fylkesvegnettet 2011

- Kjøp av entreprise- og rådgivertjenester
 - Entrepriser 21,9 mrd.
 - Rådgivere 1,6 mrd.
- «Løpende» kontrakter:
 - ▾ Ca 100 driftskontrakter
 - ▾ Ca 100 asfaltkontrakter
 - ▾ Ca 500 utbyggingskontrakter
- ▾ 2011 inngått ca 550 kontrakter



Konkurransesituasjonen (antall tilbydere pr konkurranse)



Stort volum, noe redusert antall tilbydere i snitt

Grovt sett tilfredsstillende

Liten konkurranse på noen mindre kontrakter i distriktene (vest og nord)

Entrepriser investering 2011 fordelt på størrelse

	2010	2010	2011	2011
Kontraktstørrelse	Antall	Verdi	Antall	Verdi
Under 2 mill	59	84	45*)	66
2-10 mill	195	967	245	1 276
10-25 mill	81	1 285	93	1 386
25-50 mill	25	903	39	1 344
50- 100 mill	7	489	18	1224
100-250 mill	10	1 487	12	1805
250 mill +	4	1 470	14	6095
Totalt investering	381	6 688	466	13196

2010 -> 2011

+20 % antall kontrakter
+80 % verdi

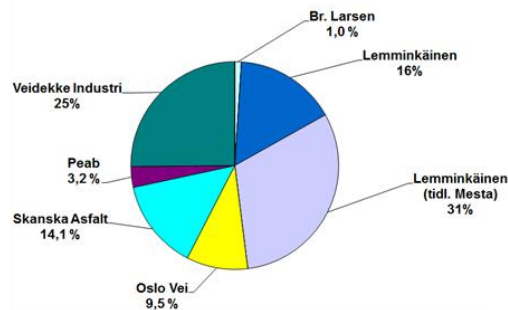
80/20 deling:

82% av kontraktene 21% av verdien
20% av kontraktene 79% av verdien

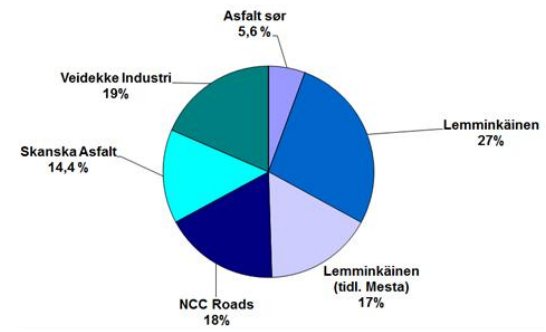
Svært mange småkontrakter

*) Sannsynligvis flere småkontrakter ca. 50 ikke registrert

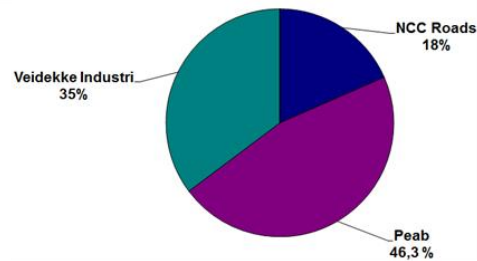
Fordeling asfaltkontrakter 2011 (pr. 2. november)



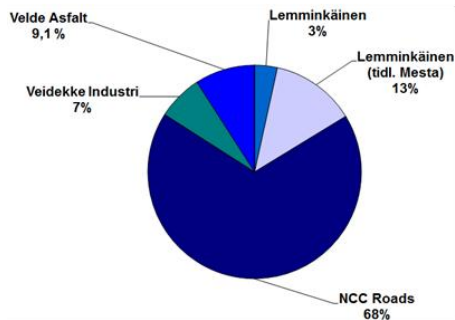
Region øst



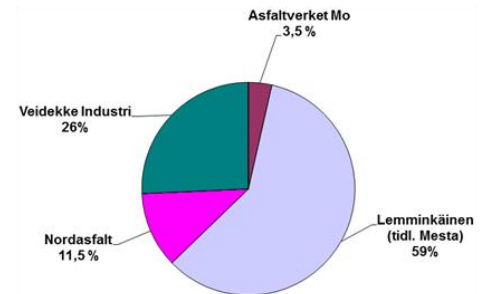
Region sør



Region midt



Region vest

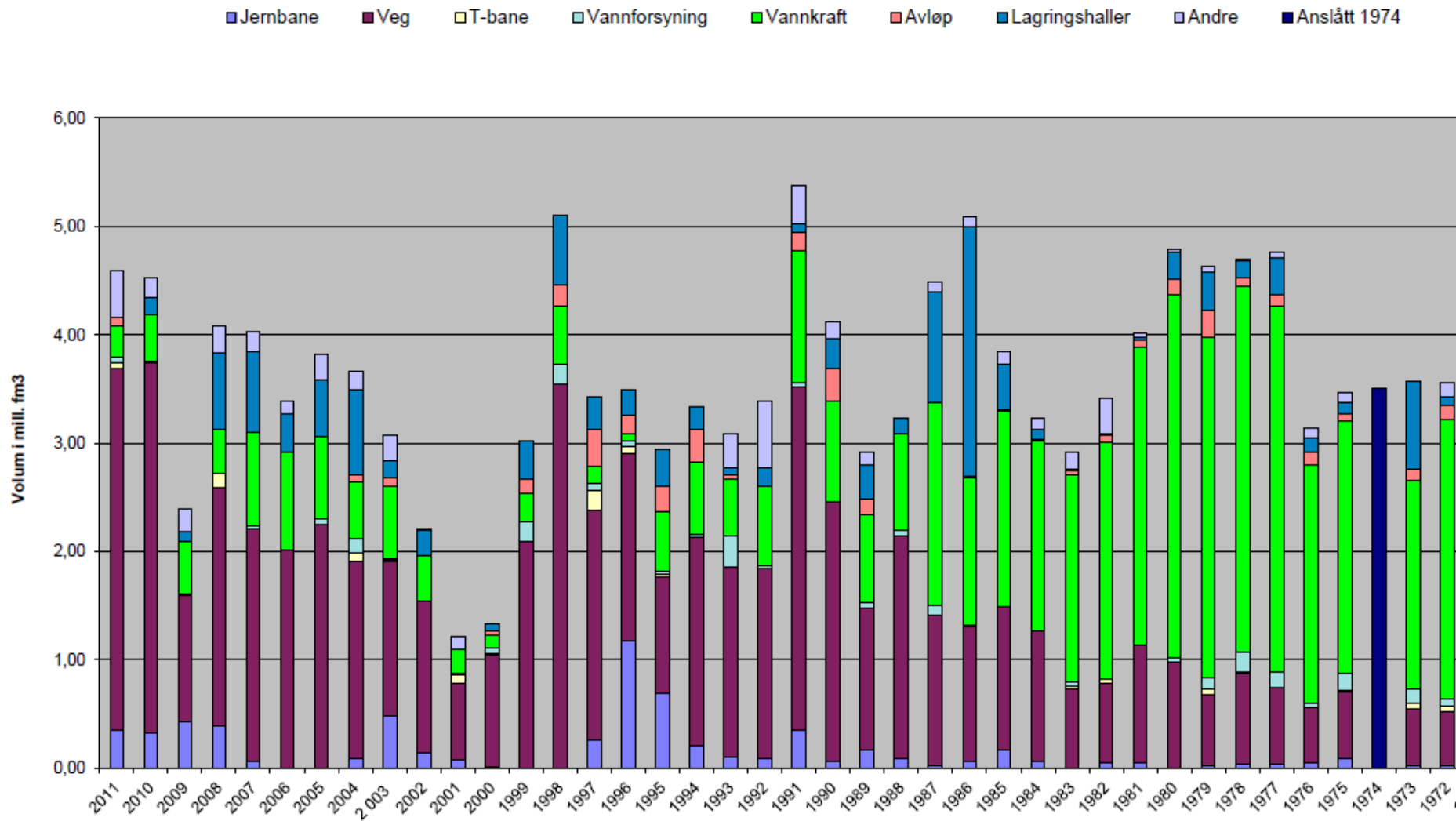


Region nord

Få tilbydere, betydelig markedsdominans i enkelte regioner

TUNNELSTATISTIKKEN 2011

Volum av tunneler og bergrom utsprengt i Norge i 2011.



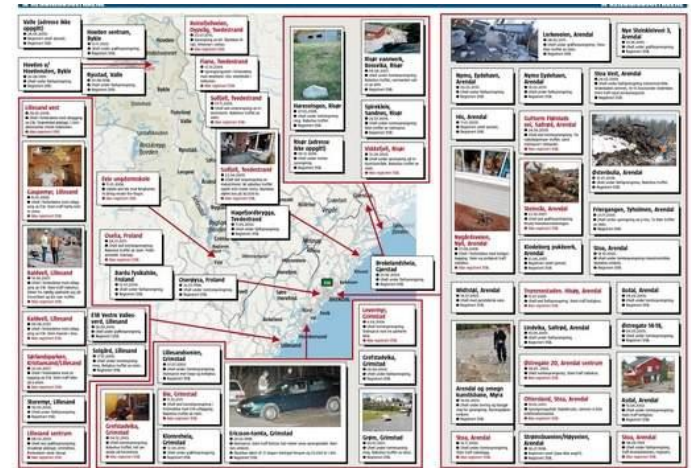
Veg dominerende
Økt interesse (13 konkurrerer innenfor tunnel)

Kvalitets- og sikkerhetsutfordring



Televiv

Kilde:Aftenposten



Sprengningsulykker Aust-Agder siste 14 år (61)

Kilde:Agder-posten

Sterk øking i alvorlige arbeidsulykker i entreprisedriften

2011: 4 dødsulykker og 7 arbeidsulykker med alvorlig mén

Tiltak:

1. HMS vektlegges i samhandling før oppstart av kontraktsarbeider
2. Løpende oppfølging
 - Innføring av ledelsesinspeksjoner
 - Innskjerping av prosedyrer for stans av farlig arbeid
 - Innføring av prosedyrer for oppfølging av de alvorligste ulykkene
3. Innskjerping av oppfølgingen av NS 8406 der byggherren kan nekte å godkjenne UE
4. Styrke oppfølgingen av kravet om 25 % for hovedentreprenør
5. Ved dødsulykker skal leder av den/de berørte virksomheter møte hos Vegdirektøren

Konkurransesgrunnlag og kontrakter

- Det er gjort forbedringer

- Forbedret konkurransesgrunnlag, ryddig struktur og beskrivelse, balansert risiko
- Innført samhandlingsprosess i alle nye kontrakter – tilpasset både utførelses- og totalentrepriser
- Gode tilbakemeldinger fra bransjen - dialog om forbedringspunkter og tilpasning til høyere volum

Asfaltkontrakter

Av framtidige strategier pekes på

- større kontrakter
- rammeavtaler i større områder over flere år
- kombinasjon med andre drifts- og vedlikeholdsoppgaver

Vi konstaterer at potensialet for

funksjonskontrakter er svært beskjedent

Gjennomgangen av fjorårets kontrakter har gitt bidrag til videre strategiarbeid

Drift og vedlikehold – det komplette vegfaget!

- ∨ Grønt
- ∨ Vegens oppbygging
- ∨ Meteorologi
- ∨ Geologi og geoteknikk
- ∨ Materialteknologi
- ∨ Kjemi
- ∨ Produksjonsteknikk
- ∨ Trafikksikkerhet
- ∨ Skilt- og skiltplaner
- ∨ Lokalkunnskap
- ∨



Foto; Terje Bache, Ringerike

Er det da rett å sette ut alt dette i én kontrakt?

- ✓ Ja, i mange områder
- ✓ Nei, i andre
- ✓ Avhengig av
 - Hvor godt markedet fungerer lokalt
 - Hvor presist og godt oppgaven kan beskrives
 - Hvor modent markedet totalt sett er
 - Hvor spesialiserte oppgavene er



Foto; Jan Edmund Pedersen, Statens vegvesen

Prøver ut nye kontraktstyper

- ✦ Østfold øst - **splittet opp** i 2 kontrakter og grønt i egen kontrakt for å stimulere småentreprenørmarkedet
- ✦ Setesdal oppdelt i mange små kontrakter – mer **direkte byggherrestyring** og konkurranseutsetting av **fagkontrakter**
- ✦ ASOLA (tidligere Bergen vest). Skilt ut grønt og tunnel i egne kontrakter
- ✦ Vesterålen og Alta - oppdelt 6-7 mindre områder på vinterdrift og i tillegg noen fagkontrakter. Mer **direkte byggherrestyring**
- ✦ Kontraktene skal **evalueres årlig**

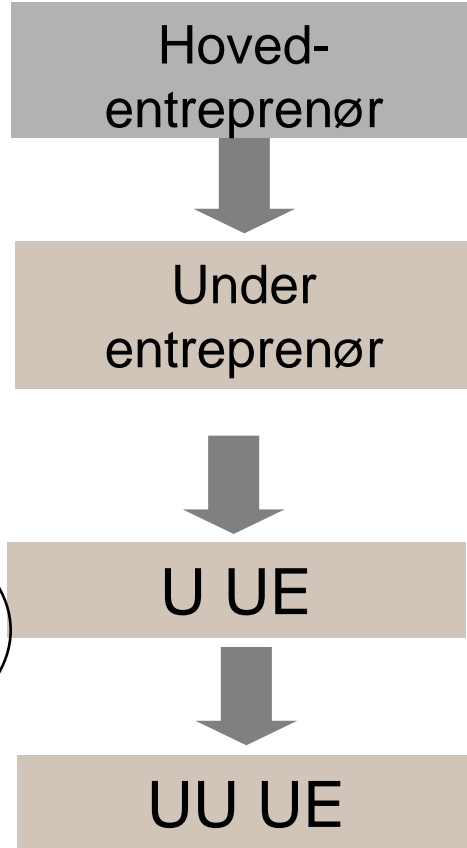


Foto; Tore Braaten, Statens vegvesen

Fokus på hele kontraktkjeden

Rådgiver

Handlingsmønster
mellom aktørene
og internt



Hovedentreprenøren kjøper over 60% av sin omsetning fra underentreprenører

Flere av hans UE kjøper betydelige andeler av sine leverandører/UE

Maskinentreprenørene i flere roller

Tilbakemelding dagens praksis (bransjedialog)

- Generelt meget god tilbakemelding på konkurransegrunnlaget – tydelig, god risikodeling
- Samhandlingsopplegget i vegkontraktene oppfattes som meget nyttig, ønskes innført også for rådgiverkontrakter
- Anbefaling om å bygge videre på dette grunnlaget
- Noe delte oppfatninger om entreprisformer - entreprisform – ikke enten eller, men både og
- Ønske om medvirkning og påvirking av løsning
- Konstruktive innspill til forbedringer
- Erkjennelse av behov for forbedringer



Maskinentreprenører tilbakemeldinger(1)

- Ønsker at småprosjekter samles
- Bedre fordeling over året
- Kontrakter opp til ca 300 mill. kr.
- Likviditetsproblemer pga tilbakeholdt sikkerhetsstillelse – evt i kombinasjon med uavklarte tvister
- Godt utviklet konkurransegrunnlag, brukes riktig (risikofordeling, begrenselse rundt sum)
- Blandede erfaringer med hovedentreprenører, også ift OPS

Maskinentreprenører – tilbakemeldinger (2)

- Dokumentasjonsomfang, forslag til forenklinger
- Bygg i jomfruelig terreng - besparende
- Vedståelsesfristen lengde (mulighet for å regne på flere jobber)
- Rådgiverkompetanse – kvalitet på «produkt»
- Planprosessen, kompleksitet
- Forutsigbarhet gir grunnlag for økt volum
 - SVV forbedrer informasjonen, gjennomgang i morgen

www.vegvesen.no: anbudsoversikt, kommende konkurranser

Utenlandske entreprenører

- Skandinavisk infrastrukturmarked interessant, økende internasjonal konkurranse
- Langsiktig satsing
- Globale aktører legger opp global strategi
- Store komplekse prosjekter, samt konstruksjoner, tunneler, stålleveranser
 - Opp til 1,5- 3mrd -> større prosjekter i allianser
 - Konstruksjoner, tunneler 100 mill ->
 - Design, konkurranse om løsning (har egne prosjekteringsenheter)
 - Standardisering

Stor interesse for det norske infrastruktur-markedet

Store utfordringer, interessante prosjekter gjør det skandinaviske markedet attraktivt

Den internasjonale situasjonen bidrar til økt interesse

Flere aktører har erfaring fra store kompliserte prosjekter og innehar både engineering- og produksjonskompetanse

- ✧ Bilfinger Berger (tysk)
- ✧ E Pihl og sønn (dansk)
- ✧ P/F Articon (islandsk)
- ✧ IAV Islenskir adalvetakar hf (islansk)
- ✧ MT Højgaard AS (dansk)
- ✧ Alpine Bau GMBHb (østerriksk)
- ✧ JV Oden - Züblin; (arbeidsfelleskap – datterselskaper under Strabag, Østerrike)
- ✧ Svevia (svensk)
- ✧ Destia (finsk)
- ✧ YIT (finsk)
- ✧ Implenia (sveitsisk – Betonmast Anlegg)
- ✧ KB Elektrotech (dansk)
- ✧ Gerdrum u Bauer (tysk)
- ✧ Hollandia BV (nederlandsk)
- ✧ HSM BV (nederlandsk)

- ✧ Skanska, NCC, PEAB, Lemminkäinen

Nasjonalt Transportplan 2014 - 2023

Gjennomføringsstrategi og -kapasitet

- Etatene skal utarbeide forslag til gjennomføringsstrategi
 - Basisramme (17,7 mrd) 20 %
 - Basisramme +45 %
 - Hvor raskt er det mulig å gjennomføre de store satsningene (riksvegnettet/intercity-nettet)
- Bransjen involveres gjennom policygruppe og dialog med bransjeorganisasjoner, entreprenører og rådgivere
- Samtidig: prosjektet Effektivitet i planlegging



Hvor lang tid tar det å få et godt riksvegnett?

- Økonomiske rammer vil avgjøre takten – kostnad riksvegnett 4-500 mrd. (antatt bompengepotensial 140 mrd.)
- Får vi pengene, vil vi kunne utvikle riksvegnettet i løpet av 20 år
- Rask gjennomføring krever mer effektive planprosesser og bygging av lengre sammenhengende strekninger

Tilpasning til økt volum

- *Vi vil tilpasse oss et høyere volum under forutsetning av forutsigbarhet og langsiktighet*
- Markedet tilpasser seg over tid – offshore-sektoren har tilpasset seg et høyere nivå enn vi snakker om for infrastruktur (Totalt årlig offshore ca 180 mrd hvorav drift, modifikasjon ca 100 mrd)

Eventyr eller realitet:

- Vi er på god vei – skjedd mye
- Det er fortsatt mye å hente
- Stor utfordring både for etatene og bransjen
- Dette klarer vi i fellesskap !

