

Kva er konkurranseprega dialog?



Statens vegvesen

Som ein del av arbeidet med utvikling av ny teknologi for fjordkryssingar gjennomfører Statens vegvesen ei mulighetsstudie for kryssing av Sognefjorden i området Lavik-Oppedal.

Konkurransen skal gjennomførast etter anskaffelsesprosedyren "Konkurranseprega dialog", eit relativt nytt verktøy som har vore prøvd ut nokre få gonger i Noreg og Skandinavia, blant anna på E6 i Lademoen-området i Trondheim.

Konkurranseprega dialog går ut på at oppdragsgjevar i ein eller fleire rundar fører ein dialog med leverandørar om alternative løysingar - før dei kjem med konkurrerende tilbod.

Kvart enkelt firma som er invitert med skal levere forslag til konsept for kryssing av Sognefjorden. Kvar deltakar må levere forslag i minimum to av tre delkonkurransar; flytebru, røyrbu eller ein kombinasjon av flytebru/røyrbu.

Dei konsept a som er vurdert å ha mest potensiale for realisering, går vidare til dialogfasen. Her blir dei utvalde deltakarane invitert til ein individuell dialog knytt til konseptforslaga.

Målet med denne dialogfasen er å identifisere kva for konsept som best oppfyller oppdragsgjevar sine behov, og som dermed blir invitert til å gå vidare til tilbodskonkurransen.

- Informasjonen som kjem frå kvar deltakar vil vere heilt fortruleg, og deltakarane vil ikkje få kunnskap om kva løysingar dei andre konsulentane har foreslått, seier prosjektleder Lidvard Skorpa.

Konkurranseprega dialog er ei krevjande øving for begge partar.

- Samstundes er det ei konkurranseform som opnar for at konsulentfirma kan utnytte sin kompetanse og kreativitet, og legg til rette for eit nært samarbeid mellom leverandør og oppdragsgjevar for å få fram dei beste løysingane, seier Skorpa.