

Kommunerne jagter den laveste pris

Kvaliteten tilsidesættes, når landets kommuner går på indkøb hos private virksomheder.

UDBUD

Jens Holm og Bruno Ingemann
jeho@jfmедier.dk, brin@jfmедier.dk

Når de private virksomheder skal slås om at vinde kommunale udbud er prisen - og ikke kvaliteten - den udslagsgivende parameter.

Det viser avisens gennemgang af danske udbud i EUs udbudsdatabase fra 2016.

- Problemet er, at man får leverandører, som ikke leverer en tilstrækkelig høj kvalitet. Man får simpelthen det, man betaler for, og vælger man det billigste, får man også det ringeste, fortæller Lene Faber Ussing, der er lektor ved Institut for Byggeri og Anlæg hos Aalborg Universitet og har en PhD i udvælgelses- og tildelingskriterier i den danske byggesektor.

Priskriteriet fylder i gennemsnit 81 pct. af de samlede krav til virksomhederne, når man ser på 392 kommunale udbud, som indeholder tildelingskriterier.

Inden for bygge- og anlægsarbejde fylder prisen hele 92 pct.

Det høje fokus på laveste pris frustrer Dansk Industri, Dansk Erhverv og Dansk Byggeri, der mener, at samfundet går glip af gevinster, fordi medlemmerne forhindres i at konkurrere på andre parametre.

Ifølge lektor Lene Faber Ussing skal årsagen til det markante prisfokus findes i den politiske styring af kommunerne.

- For politikerne er det let at forklare, at man har taget det

FAKTA

OFFENTLIGE UDBUD

Hvert år køber det offentlige ind for ca. 300 mia. kr. fra private virksomheder, som dækker eksempelvis byggeri, kontorartikler og rengøring. Det svarer ca. til 15 pct. af Danmarks BNP.

Det er dansk lovgivning og EU-retslige regler, der sætter rammerne for, hvornår kommunen skal inddrage en anden aktør via en udbudsrunde.

Skal der købes ind for beløb over 1.558.409 kr. [kommuner/regioner] og 1.006.628 kr. [staten], skal opgaven sendes i udbud.

billigste tilbud. Andre kriterier, for eksempel kvalitet, er ikke så sort-hvide som prisen og giver derfor anledning til flere spørgsmål, forklarer lektor Lene Faber Ussing.

Forhindrer det bedste bud

Når prisen i særlig grad vægtes som den vigtigste parameter, forhindrer det virksomhederne i at give de bedst mulige bud, konstaterer Dansk Industri (DI).

- Det betyder, at samfundet går glip af potentielle gevinster. Gevinster som kunne bruges på at øge serviceniveauet i den borgernære velfærd og udvide det økonomiske råderum i den offentlige sektor, siger Mette Rose Skaksen, der er branchedirektør hos DI.

- Sådan kan man ikke stille

det op [...] I øjeblikket bliver virksomhederne lagt en i spændetroje, fordi flere offentlige myndigheder ikke giver virksomhederne mulighed for at konkurrere om andet end prisen, mener Mette Rose Skaksen.

Også hos Dansk Erhverv, der repræsenterer ca. 17.000 virksomheder og 100 brancheforeninger, giver tallene anledning til kritik.

- Det er ekstremt nedslående. Det er meget enkelt, fordi alle ved, at gode løsninger sker i et miks mellem pris, kvalitet og innovation, mener Jakob Scharff, der er markedschef hos Dansk Erhverv.

Hos erhvervsvirksomhederne er det nemlig ikke prisen, der tilskynder leverance af toptunede produkter.

- Kvalitetsparametre er det, der kan tænde virksomhederne, når der skal leveres et stykke arbejde. De fleste virksomheder står jo ikke op om morgenen og tænker, at nu skal vi bare ud og levere det billigste produkt, fortæller Jakob Scharff.

Kedelig tendens

Et af de områder, hvor priskriteriet fylder mest, er inden for bygge- og anlægsbranchen, hvor prisen fylder 92 pct. af alle parametre.

Det vidner om en rigtig kedelig tendens. Vi frygter, at når det offentlige egensindigt vægter prisen, så vil det gå ud over kvaliteten i byggeriet, siger Morten Kamp Thomsen, der er erhvervspolitisk konsulent hos Dansk Byggeri og fortsætter:

- Vi har rigtig dygtige entre-

prenører og håndværkere i Danmark, som har stor viden om at bygge klogere og fremtidssikret. Det er kompetencer, der slet ikke kommer i spil.

Selv om tre af erhvervslivets tungeste repræsentanter kritiserer tildelingskriterierne, mener Kommunernes Landsforening (KL) ikke, at der skal laves noget om.

- Det kan godt være, at erhvervslivet synes, at kvalitet fylder for lidt i konkurrencen, men hvor meget kvaliteten fylder i et udbud afhænger jo konkret af, hvad der skal købes ind, mener Susanne Nør-lund Munk, der er specialkonsulent inden for offentlig og privat samarbejde hos KL.

- Det er selvfølgelig altid kommunernes pligt at skruer tilbuddet så godt sammen, så det sikrer den bedste konkurrence i indkøbet og de rigtige præmisser for konkurrencen. Det afvejes altid i det konkrete indkøb, siger Susanne Nør-lund Munk.



Forsyningsvirksomheden Aarhus Vand har anlægsprojekter for hundredvis af millioner hvert år og sparer mange millioner ved ikke at satse eentydigt på at udbyde opgaverne til laveste pris. Foto Aarhus Vand

FAKTA

SÅDAN GJORDE VI

Ved at lave et dataudtræk af alle danske udbud fra den europæiske udbudsportal, Tenders Electronic Daily (TED), har vi analyseret alle udbud, der er registreret for kommunerne for perioden januar til og med september 2016. Samlet er der offentliggjort 4.504 danske offentlige udbud i perioden.

Her finder vi 1.303 kommunale udbud, hvoraf 392 indeholder tildelingskrav til virksomhederne. For hvert af disse udbud har vi set på, hvor meget vægt prisen har i forhold til andre krav.

For at finde det gennemsnitlige priskriterium har vi lagt hver enkelt prisvægt sammen og divideret med det samlede antal udbud.

Sammenlagt har de 392 udbud en værdi af mindst 5,9 mia. kr.

“Man får simpelthen det, man betaler for, og vælger man det billigste, får man også det ringeste

LENE FABER USSING, LEKTOR VED INSTITUT FOR BYGGERI OG ANLÆG HOS AALBORG.



“ Traditionelle udbud, hvor det primært drejer sig om prisen, er bygget på en konfliktkultur. For tilbudsgiveren handler om det om at finde huller i kontrakten, hvor bygherren ikke har fået beskrevet tingene ordentligt, så der kan sendes nogle ekstra regninger.

CLAUS MØLLER PEDERSEN,
AFDELINGSCHEF HOS AARHUS VAND.

Klassiske udbud er bygget på konfliktkultur

Mens mange offentlige myndigheder nærmest udelukkende vælger vinderne af udbud på baggrund af de laveste priser, har Aarhus Vand valgt en anden model.

Af Jens Holm
jeho@jfmedier.dk

AARHUS: Det kommunalt ejede aktieselskab, Aarhus Vand A/S, adskiller sig fra hovedparten af de offentlige institutioner, når det drejer sig om at købe ind hos private selskaber.

- Vi siger til vores samarbejdspartnere, at hvis I vil arbejde med Aarhus Vand, så bliver det ikke ud fra en klassisk konkurrence på prisen, fortæller Claus Møller Pedersen, der er afdelingschef hos Aarhus Vand.

Selskabet har igennem flere år udbudt sine opgaver ud fra andre kriterier end den "klassiske priskonkurrence", og det har ifølge selskabet givet store økonomiske fordele og et langt bedre samarbejde med virksomhederne.

Helt anderledes forholder det sig hos kommunerne, hvor priskriteriet i gennemsnit fylder 81 pct. af de sam-



Afdelingschef Claus Møller Pedersen, Aarhus Vand, har opdaget, at man undgår mange konflikter med leverandørerne, når der ikke fokuseres så entydigt på prisen. Foto: Aarhus Vand

lede krav til virksomhederne - når du ser på 392 kommunale udbud, som indeholder tildelingskriterier.

Aarhus Vand, der forsyner ca. 270.000 mennesker med drikkevand, har dårlige erfaringer med at lave udbud,

hvor det altoverskyggende vinderkriterium er laveste pris fra tilbudsgiveren.

- Traditionelle udbud, hvor det primært drejer sig om prisen, er bygget på en konfliktkultur. For tilbudsgiveren handler om det om at finde huller i kontrakten, hvor bygherren ikke har fået beskrevet tingene ordentligt, så der kan sendes nogle ekstra regninger, mener Claus Møller Pedersen.

Det høje fokus på laveste pris blandt andre offentlige myndigheder frustrer Dansk Industri, Dansk Erhverv og Dansk Byggeri, der mener, at samfundet går glip af gevinster, fordi medlemmerne forhindres i at konkurrere på andre parametre.

- Der er ikke ret mange, der arbejder på den måde, som vi gør. Men jeg fortæller gerne vidt og bredt om den, fordi det er en fantastisk måde at skabe effektivitet og fælles udvikling - fælles læring på tværs af samarbejdspartnerne, siger

Claus Møller Pedersen og fortsætter:

- Hos os handler det om, at sætte projektet i centrum, og producere projektet så effektivt og optimalt som muligt. Og så arbejder vi med incitamentsmodeller for at det skal lykkes.

Effektivisere løsningerne

Hvert år sender forsyningsvirksomhed opgaver i udbud for mellem 300 og 400 mio. kr.

- Med volumen og langvarige aftaler i partnerskabsform kan vi sammen med vores samarbejdspartnere arbejde på at effektivisere de opgaver, vi løser. Så det bliver billigere og bedre. Sådan har vi arbejdet siden 2006, siger Claus Møller Pedersen.

Opgaverne består eksempelvis af fornyelse af ledningsnettet til vand og afløb, etableringen af et nye vandværker og renovationsprojekter.

- Indtil år 2006 udbød vi på traditionel vis, hvor det var en

ren priskonkurrence. Siden har vi kunne effektivisere med 40 pct. i forhold til dengang, så vi i dag får 40 pct. mere, fortæller Claus Møller Pedersen.

Ifølge Claus Møller Pedersen effektiviserer Aarhus Vand årligt ledningssystemerne for ca. 180 mio. kr.

Han vurderer, at "beløbet ville ligge på omkring ca. 300 mio. kr. om året", hvis ikke selskabet havde ændret sine udbudskriterier.

Selskabet har blandet andet brugt "partneringudbud" til at centralisere hele rensningsanlægsstrukturen.

- Når leverandøren skal vinde, så skal de være kompetente til arbejdet. De skal sætte det rigtige hold. De får point efter, hvor kompetente de er - eksempelvis efter uddannelse og erfaring, siger Claus Møller Pedersen.

Udbudsprojekterne skal samtidig kunne etableres i tråd med selskabets fokus at levere produkter, der bruger

så lidt energi som muligt.

- Derudover vil vi have dem til at forbedre arbejdet, og vi beder dem om at komme med bud på, hvilke metoder de vil bruge, når de vil arbejde sammen med os, for at vi hele tiden kan gøre det billigere og bedre, og det kommer de så med forslag til, fortæller Claus Møller Pedersen.

Når de private virksomheder skal slås om at vinde udbud fra Aarhus Vand, stilles der derfor også krav til fremtidssikring af løsningerne.

- Den fjerde parameter er innovation, hvor vi samarbejder om at lave løbende forbedringer. Her beder vi virksomhederne beskrive, hvordan de vil arbejde sammen med os om innovative projekter, som kan forbedre den måde, vi løser vores opgaver på. Og det har de også fået point for. Den tæller omkring 15 pct., siger Claus Møller Pedersen.