

Firmaer føler sig sortlistet af Servicemægleren

Flere firmaer føler sig sortlistet af Servicemægleren, som rådgiver både offentlige og private virksomheder, når rengøringsopgaver sendes i udbud. Alliance Clean & Care har helt opgivet at byde på opgaver, som Servicemægleren er konsulent på. Firmaet selv afviser, at de sortlister firmaer.

Af René Madsen

Man skal ikke gøre sig uvenner med Servicemægleren. For så risikerer man at blive afvist, når det er Servicemægleren, som er konsulent på udbud. Det har flere rengøringsvirksomheder, som 7DØGN har talt med, erfaret.

Hos Alliance Clean & Care har man fuldstændig droppet at byde på opgaver, hvor Servicemægleren er rådgiver.

"Det er en meget omfattende procedure at blive prækvalificeret, og når man har oplevet at få afslag så mange gange efter hinanden uden nogen reel begrundelse, så er det klart, at så gider man ikke mere, for så ved man jo godt, at det er noget andet, der ligger bagved," siger udviklings- og salgschef Leif Lenskjold.

Fra foråret 2005 til foråret 2006 oplevede Alliance Clean & Care at blive afvist alle otte gange, man forsøgte at blive

prækvalificeret til udbud, hvor Servicemægleren var involveret. Men uden at få en ordentlig forklaring. Samme oplevelse har et andet rengøringsfirma, som ikke ønsker at stå frem, haft.

"Det, der er tankevækkende, er, at vi i otte ud af otte tilfælde, hvor Servicemægleren er konsulent, bliver skrottet. På samtlige andre konsulenthuse og offentlige udbud, hvor vi anmodede om prækvalifikation, der ligger vi på en prækvalifikationsrate på 97 – 98 procent i den præcis samme periode," siger Leif Lenskjold.

Han mener, at Servicemægleren har et personligt horn i siden på ham fra et tidligere job.

"Jeg kan næsten fornemme, at vi er blevet uvenner på et tidligere tidspunkt. I forbindelse med et udbud i et tidligere job, påpegede jeg, at de havde lavet et utroligt mangelfulgt udbudsmateriale. Det er det eneste, jeg kan komme på, som har bragt mig i bad standing," siger Leif Lenskjold.

Magtfulde konsulenter

Konsulentvirksomheder som Servicemægleren rådgiver både offentlige og private virksomheder ved udbud af rengøringsopgaver. Her hjælper de blandt andet med at lave udbudsmateriale og finde det bedste tilbud. Chefkonsulent Jan Stiiskjær, HTS, hører ofte historier fra virksomheder om, at firmaer føler sig sortlistet af Servicemægleren

"Konsulenterne er meget magtfulde i den her branche, fordi de har indflydelse på, hvem der vinder udbuddene. Derfor er virksomhederne også forsigtige med at lægge sig ud med dem, fordi de frygter, det kan få konsekvenser for senere udbud," siger Jan Stiiskjær.

Hos Servicemægleren afviser administrerende direktør Poul Brøndum, at man sortlister rengøringsfirmaer. Men han medgiver dog, at man ind i mellem kan fraråde firmaer i lokalområder, hvor man har dårlige erfaringer med firmaet.

"Vi rådgiver jo kunden og fortæller, hvis vi har kendskab til firmaer, som ikke agerer anstændigt i markedet. Hvis vi eksempelvis får kendskab til firmaer, som ikke leverer den aftalte ydelse, så kan det ske, at vi nævner det overfor kunden, at vi lige præcis i det område har oplevet problemer med et firma," siger Poul Brøndum.

Selv om Alliance Clean & Care helt dropper udbud, hvor Servicemægleren er medvirkende, afviser han, at det stiller hans kunder dårligere.

"Det betyder da meget, hvis alle firmaer har den holdning, men fordi der er en enkelt virksomhed, som ikke vil byde på vores opgaver, betyder det ikke så meget for kunderne. De er ikke så meget ringere stillet af den grund. Men det ville da være bedst for alle parter, hvis de søgte om at blive prækvalificeret," siger Poul Brøndum.

rma@hts.dk



Flere firmaer mener, at konsulentfirmaet Servicemægleren sortlister dem, hvis de er for kritiske. Men der er ikke nogen sort liste, hævder Servicemægleren.