

Få fremtiden Virksomheder kan godt få fat på de unge. Man skal blot vide, hvad de unge tænker på. Få svaret på en konference. **Side 10-11**

Formand favner bredt Jesper Møller har været i service og i fremstilling. Han er klar til at repræsentere virksomheder fra hele landet i det nye DI. **Side 9**



7DØGN

Et dyrt bekendtskab

Det koster virksomhederne mindst 200 millioner kroner i administrative byrder at indberette til elndkomst. Virksomhederne betaler altså prisen for et system, der går ned for et godt ord. Men nedbrud på Skats elndkomst-system kan løses ved at købe sig til mere kapacitet.

Side 3

Signe siger det ligeud

En akademiker var ikke profilen, som salgs- og marketingchef Mads Olesen hos Paaske Bus havde i tankerne, da han skulle finde ny medarbejder. Men med akademiker-kampagnen fik han fat på Signe Dahl, der er typen, som kigger fremad og som ikke er bange for at tage en rask diskussion.



Side 8



Rengøringskonsulenter på kant med loven

Rengøringskonsulenter, som bliver betalt for at rådgive kommuner om udbud af rengøring, tjener også på at sælge oplysninger til tilbudsgiverne. Det kan være i strid med lovgivning, mener ekspert.

Af René Madsen

To af landets største rengøringskonsulentfirmaer Servicemægleren og Dansk Servicerådgivning tjener ikke kun på at rådgive kommunerne. De tjener også på at sælge udbudsmateriale til de tilbudsgivende rengøringsfirmaer.

Det kan være i strid med lovgivningens krav om ligebehandling af tilbudsgiverne ved udbud, mener professor i udbudsret Steen Treumer, CBS.

”Fremgangsmåden lyder problematisk. Det kan føre til, at man ikke behandler alle virksomheder lige, som ordregiveren har pligt til. Behandler man ikke alle lige, handler man i strid med lovgivningen,” siger Steen Treumer.

Ifølge ham er det kommunen, der risikerer at få problemet, fordi det er udbyderen, der har pligt til at sørge for ligebehandlingen af tilbudsgiverne. Men mange kommuner bliver slet ikke informeret om, at deres

rengøringskonsulent også tjener på at sælge oplysningerne.

Konsulenterne rådgiver både kommuner og private virksomheder, når rengøring skal i udbud. De hjælper blandt andet med at lave udbudsmaterialet, som rengøringssekslerne, der skal give tilbud på opgaven, skal have for at kunne udarbejde et tilbud. Men hvis rengøringssekslerne vil have oplysningerne på cd-rom eller e-mail, skal de betale for det. Ifølge 7DØGN's oplysninger kræver de to virksomheder flere tusinde kroner for at udlevere oplysningerne på cd-rom eller i en e-mail.

Læs side 6-7

TVM dækker mere end fragten

TVM forsikring er et internationalt succesrigt og stærkt voksende forsikringselskab, som har specialiseret sig i forsikring af tungvognstrafikken. TVM er førende og trendsætter på sit felt i Benelux-landene og stærkt på vej i Danmark. TVM er din partner, såfremt du vil forebygge skader og sørge for en god forsikring af mennesker, biler og gods på Europas landeveje. For flere oplysninger kontakt os.

TVM forsikring | Boeskervej 11 a | 7100 Vejle | tlf.: +45 75 67 04 04
fax: +45 75 67 04 30 | info@tvmforsikring.dk | www.tvmforsikring.dk

TVM
FORSIKRING

Sikker på vej

Kontakt os og lad os hjælpe dig med din virksomheds uddannelsesbehov...

Transportbranchens Uddannelsescenter A/S
Centerbakken 1 • Postboks 2220 • 7100 Vejle
T 7025 2200 • F 7025 2206 • info@tu-dk.dk

TU Transportbranchens Uddannelsescenter



Rengøringskonsulenter, der rådgiver kommuner om udbud af rengøringsopgaver, tjener også på at sælge materiale til rengøringselskaberne.

Kommuner uvidende om konsulent

Rengøringskonsulenter, som er hyret til at rådgive blandt andre kommuner om udbud, tjener også på at sælge materiale til tilbudsgiverne. Men det er kommunerne ofte uvidende om.

Af René Madsen

Kunderne får ingenting at vide om, at rengøringskonsulenterne Servicemægleren og Dansk Servicerrådgivning også tjener penge på at sælge udbudsmateriale til tilbudsgiverne. Konsulenterne bliver hyret af blandt andre kommuner og private virksomheder til at rådgive om udbud. Men de to rengøringskonsulentfirmaer tjener ikke kun på at sælge rådgivning til kommunerne. De

tjener også på at sælge udbudsmaterialet som computerfiler til tilbudsgiverne. Det er kommunerne bare sjældent klar over.

”Det bør være god vejledningsetik, at man gør udbyderen bekendt med det. Hvis kommunerne som udbyder ved, at der er nogle mekanismer, som kan være reelle barrierer for, at man får de bedst mulige konkurrencefelt, så vil man nok lige tænke over det en gang til,” siger chefkonsulent Jacob Scharff, KL.

Roskilde Kommune har netop afsluttet et udbud af rengøring, hvor de fik konsulentbistand af Dansk Servicerrådgivning. Her kom det bag på kommunen, at konsulentfirmaet også tjente på at sælge computerfilerne til tilbudsgiverne.

”Det ville nok have været en god ide at fortælle os det. Det

ville have været meget rart at vide, så vi også kunne have taget stilling til, om vi vil stille materialet til rådighed for tilbudsgiverne i elektronisk form,” siger afdelingschef i Roskilde Kommune Sten Elhede.

Det er almindelig praksis hos både Dansk Servicerrådgivning og Servicemægleren at sælge oplysninger til tilbudsgiverne. Det drejer sig om computerfiler med tegninger og lokalefortegnelser, som bruges ved et udbud. Her opmåler og indtegner konsulenterne oftest arealerne, som skal i udbud, for kommunen i programmet Data-Know-How. Rengøringsvirksomhederne, som byder på opgaven, kan få alle oplysningerne fra programmet gratis. Men kun på papir. Hvis de vil have dem på cd-rom eller e-mail, skal de betale for det.

”Det er helt igennem ureelt at gøre det på den måde. Det ville være helt naturligt at dem, som beder nogen om at give dem et tilbud, stiller tegninger, lokalefortegnelser og hvad der ellers er nødvendigt til rådighed for dem, der skal give tilbud. Ellers ved jeg ikke, hvor vi er henne,” siger Finn Frederiksen fra rengøringskonsulentfirmaet Dansk Servicekonsulent, som også selv rådgiver om udbud af rengøring.

Servicemægleren tager dog kun betaling for de computerfiler med blandt andet tegningerne og lokalefortegnelserne. Hos Dansk Servicerrådgivning er det også normal praksis at tage penge for den elektroniske udgave af tilbudslisten, hvor rengøringsvirksomheden skal skrive priser på de forskellige ydelser og en såkaldt tjekliste, som



Virksomheder tør ikke andet end at købe

Når virksomhederne bliver tilbudt at købe oplysninger til et udbud, tør de ikke andet end at købe. De frygter, det ellers kan have indflydelse på deres mulighed for at vinde udbuddet. KL er bekymret.

Af René Madsen

Der er kun et tilbud. Der er ingen tvang om at købe cd-rommer eller e-mails med tegninger og lokalefortegnelser. Men mange rengøringsvirksomheder tør ikke andet end at købe. De frygter, at det kan få konsekvenser for deres chance for at vinde udbuddet, mener chefkonsulent Jan Stiiskjær, HTS, der dagligt hører

om rengøringsvirksomhedernes bekymringer.

"Jeg siger ikke, at rådgivningsfirmaerne sorterer virksomheder fra, hvis de ikke køber materialet af dem. Men alene af den grund, at man kan have mistanke om, at de gør det, burde føre til, at de stopper salget," siger Jan Stiiskjær.

Ifølge Finn Frederiksen fra Dansk Servicekonsulent er der god grund til at frygte at blive sorteret fra.

"Jeg forstår helt bestemt godt, at de kan have den frygt. Det er da klart, at hvis der sidder nogen, som kan tjene en masse penge på at sælge noget materiale, så gør de det. Og hvis der er nogen, som ikke er interesseret i at købe det, så sorterer man jo dem fra, og så tager man dem ud, som vil købe det. Det

bestemmer de jo," siger Finn Frederiksen, som ikke selv sælger oplysninger til tilbudsgiverne, når han rådgiver om rengøringsudbud.

Hos KL frygter man også, at det kan føre til habilitetsproblemer. Det kan være problematisk, hvis der kan rettes en mistanke om, at der er en sammenhæng mellem, at man køber oplysninger og muligheden for at vinde udbuddet.

"Hele ideen med udbud er jo, at gennemføre en åben og objektiv konkurrenceproces. Hvis det her betyder, at der kan rettes en tvivl mod habiliteten og objektiviteten, så er det et problem," siger chefkonsulent Jacob Scharff, KL, som opfordrer myndighederne til at kigge på problematikken.

rma@hts.dk

ers fil-salg

Dansk Servicerådgivning altid forlanger, er med i tilbuddet. Det koster mellem 500 og helt op til 2.000 kroner alt efter det enkelte udbud.

"Man kan få alle oplysningerne på papir, men der er jo ingen, der bruger skrivemaskine i dag. Derfor skal man bruge computerfiler, hvis man vil afgive et tilbud," siger chefkonsulent Jan Stiiskjær, HTS.

7DØGN har forsøgt at få en kommentar fra både Dansk Servicerådgivning og Servicemægleren. Dansk Servicerådgivning meddeler, at man ikke ønsker at kommentere sagen før efter påske, mens det ikke har været muligt at komme i kontakt med Servicemæglerens direktør Poul Brøndum.

rma@hts.dk

Tjener tusinder af kroner på salg

Rengøringskonsulentfirmaerne har gode muligheder for at tjene mere på at sælge computerfiler end at rådgive kommunerne. Det viser en sag fra Skive.

Af René Madsen

Prisen på oplysningerne, som konsulenterne sælger, svinger alt efter størrelsen på udbuddet. I Skive Kommune udbød man i 2006 rengøringen på flere institutioner. Kommunen hyrede Servicemægleren som rådgiver. Den rådgivning betalte kommunen 49.900 kroner for, men Servicemægleren fortalte ikke kommunen, at de samtidig solgte computerfilerne med lokalefortegnelser

og bygningstegninger til tilbudsgiverne. Og heller ikke at dette kunne give dem en fortjeneste på helt op til 96.000 kroner.

7DØGN er i besiddelse af et brev til de prækvalificerede virksomheder, hvor Servicemægleren skrev, at rengøringsvirksomhederne enten kunne købe lokalefortegnelser, arealangivelser, programkoder og lokalebetegnelser for 4.000 kroner på cd-rom eller e-mail. Hvis de ville have bygningstegningerne med, skulle tilbudsgiverne smække 16.000 kroner på bordet. Og ifølge chefkonsulent Jan Stiiskjær, HTS, er en pris på mellem 10.000 og 18.000 kroner ikke udsædvanlig. Som tidligere business developer hos Forenede Service oplevede han, at det var almindelig praksis at opkræve betaling.

Hos Skive Kommune var man ikke på forhånd klar over, at Servicemægleren solgte materialet til tilbudsgiverne. Men efter at man har fundet ud af det, har man ikke noget problem med det, oplyser sekretariatschef Lone Knudsen.

"Jeg ser ikke noget problem med det. Vi skal bare sørge for, at alle tilbudsgiverne kan få de samme oplysninger," siger Lone Knudsen. Kommunen har været så glad for rådgivningen, at de nu også anbefaler Servicemægleren på konsulentfirmaets egen hjemmeside. Det på trods af, at udbuddet i to omgange er blevet underkendt i Klagenævnet for Udbud på grund af en række fejl.

rma@hts.dk