

ET BUD – PÅ ET GODT UDBUD



Finn Frederiksen har sparet tilbudsgiverne for meget bearbejde.

Ved den seneste kommunalreform blev Birkerød og Søllerød Kommuner sammenlagt til Rudersdal Kommune. En styregruppe havde til opgave blandt andet at samle trådene og koordinere hele rengøringsområdet for den nye kommune, samtidig med at hele indkøbsfunktionen skulle koordineres.

Og noget skulle der ske, for en hel del rengøringskontrakter stod til udløb, ligesom der var et ønske om at reducere antallet af eksterne leverandører. Med 230.000 kvadratmeter gulvareal fordelt på 160 enheder gjaldt det om at få overblik over og samling på opgaverne. Kommunen havde et ønske om at koordinere tingene på tværs i den nye kommune – ikke nødvendigvis for at ensarte, men for at rationalisere og kvalitets sikre opgaven og for at

få mest muligt for pengene.

Benarbejdet gav overblik

»Da vi havde fået overblik over den samlede rengøringsopgave, skulle vi finde frem til, hvad der skulle i udbud,« fortæller indkøbschef Jens Vejgaard.

»Dernæst skulle vi fremskaffe alle nødvendige data på bygningerne i de to sammenbragte kommuner, der også havde fået overdraget en del amtsopgaver. Til at bistå os i denne store udbudsopgave har vi på overordnet plan gjort brug af rådgiver Finn Buch Petersen, mens rådgiver Finn Frederiksen påtog sig det hårde arbejde med at indsamle og registrere alle data,« tilføjer han.

Hvem skal nu betale

»Vi har en hel klar holdning til udbud, udbudsforretninger og selve materialet,«

fastslår Jens Vejgaard. »Indledningsvis er det vores opfattelse, at oplysninger om rengøringsopgaven er og skal være offentligt tilgængelige. Dernæst ligger det klart at, udbudsmaterialet er ordregivers ejendom, og at det er os, der må betale udgiften – vi tvivler på, at det er lovligt at kræve betaling hos tilbudsgiver. For det andet var det vores mål med denne udbudsforretning, at levere et omfattende og meget detaljeret materiale suppleret med en diskette med alle nødvendige data. Endelig var det vores ønske, at indbyde tilbudsgiverne til en samlet besigtigelse af rengøringsområderne.«

Udbud – et vidt begreb

»Udbudsforretninger er gennem tiden gennemført på mange niveauer,« indskyder Finn Buch Petersen, »og det er ofte set, at udby-



Alle tegninger og lokalefortegnelser udleveres som selvfølge – uden beregning – i kompatibel version – lige til at importere, og det tager kun tre sekunder.

dere har krævet betaling for materialet. I værste fald udleveres der ingen tegninger, og folk må selv ud for at måle op og definere og beskrive rengøringsopgaven. I andre tilfælde udleveres der tegninger, som tilbudsgiverne kan indlægge i deres programmer – eller bedre endnu – der udleveres et Excel-diagram, så folk selv kan foretage indtastning af data. Sidstnævnte ville imidlertid have medført to tre ugers arbejde for hver enkelt tilbudsgiver, inden

de kunne begynde på kalkulation og selve budde,« forklarer han.

Vent venligst – i 3 sek.

»Vi synes selv, vi har fundet den perfekte form for udbudsmateriale i denne udbudsforretning – lig en CD-Rom med alle relevante data præsenteret i to versioner – dels en pdf-fil med alle tegninger og lokalefortegnelser, dels en komprimeret fil bestående af data fra Data Know How's system – umiddelbart kompatibelt – direkte importeret. Tilbudsgiveren skal blot trykke på en knap,« smiler Camilla Mærsk-Møller, »og vente 3 sekunder, så er det hele serveret, klar til kalkule og bud.«

Med applaus

Serveringen var også i top under den fælles besigtigelse, hvor Rudersdal Kommune havde inviteret de 11 tilbudsgivere på bustur rundt i kommunen for besigtigelse af rengøringsområderne. Kommunen kunne notere sig stor tilfredshed blandt tilbudsgiverne med den valgte fremgangsmåde. På det efterfølgende orienteringsmøde, da udbudsmaterialet blev udleveret, opnåede Rudersdal ligefrem klapsalver som udtryk for en vel afviklet indledende runde på en udbudsforretning.

At deltage i et udbud af en rengøringsopgave kræver mange ressourcer både af udbydere og af de rengøringselskaber, der ønsker at deltage.

Licitationsvenlige Rudersdal Kommune giver her et bud på, hvordan man kan spare mange kræfter og arbejde under en udbudsforretning.

Af Ole S. Andersen



»Udbudsforretninger skal være positive, let tilgængelige og kun kræve et minimum af ressourcer af den som byder,« siger de i kor. Set fra venstre indkøbskonsulent Camilla C. Eldur Mærsk-Møller, indkøbschef Jens Vejgaard og rådgiver Finn Buch Petersen.