



Opfordring: Det gode udbud giver mindre bøvl og mere for pengene

Indenfor stribe- og asfaltbranchen ser vi oftest gennemarbejdede og præcise udbud fra stat, kommuner og deres rådgivere, der optræder som professionelle bygherrer, der giver entreprenørerne konstruktivt mod- og medspil. Men desværre ser vi også upræcise udbud, som giver bøvl, og som ender med at give flere omkostninger end nødvendigt. Med dette debatindlæg ønsker vi at sætte fokus på det gode udbud og dets fordele.

TEKST /ANDERS
HUNDAHLDirektør,
Asfaltindustrien

Lad os tage udgangspunkt i et tænkt, men typisk upræcist udbud. Her kan der være udbudt vejstrækninger, som skal asfalteres og afstribes. Desværre er der ikke angivet længde på strækningerne, så det er op til den enkelte entreprenør at måle op, så godt som vedkommende nu synes, det skal gøres. Det er heller ikke angivet, hvorvidt vejkrøds skal med. Og det betyder, at kunden ikke nødvendigvis får den økonomisk mest optimale konkurrence, fordi volumen af det tilbudte ikke er ens, når vurderingen af længde og mængde fra hver tilbudsgiver beror på forskellige skøn. Man får altså tilbud, hvor æbler sammenlignes med pærer - og dermed ikke nødvendigvis det bedste tilbud til prisen.

Også for entreprenøren er det

noget skidt. For alle de firmaer, som byder på opgaven, skal måle op og stille opklarende spørgsmål. Vi har set grelle eksempler på, at ekstraomkostningerne alene pr. stribevirksomhed, på disse "tælselv-op-udbud", i forhold til et gennemarbejdet og præcist udbud, kan være op til 100 timer. Tager vi alle bydende virksomheder og alle opgaver med, løber de unødvendige meromkostninger op i mange hundrede tusinde kroner, som der kun er én til at betale: Kunden.

Erfaringen er, at sådanne upræcise udbud kan give tvister i udførelsesfasen samtidig med, at det ikke er sikkert, at kunden får det, vedkommende ønsker. Så ved at spare lidt på udbudsmaterialet og rådgivningen i starten, endte man med at betale mere til sidst. Stakkels bygherre!

**MANGLENDE OPFØLGNING
OG KONTROL KOSTER OGSÅ**

Når udbuddet er færdigt, og arbejdet udført, ser vi indimellem, at der mangler ressourcer hos bygherre til at følge op på, om man nu også har fået den kvalitet og holdbarhed, man havde ventet. Vi ved godt, at hverdagen hos den enkelte trafikingeniør er præget af mange, krævende opgaver og en brav kamp for at nå det hele. Og at det derfor kan være fristende at overlade opmålingen og vurderingen af, hvordan det skal laves til entreprenøren - der jo i grunden også ved bedst. Men som det fremgår af ovenstående, kan det, der ser lettest ud her og nu, føre til ekstra arbejde og flere omkostninger på sigt.

Derfor skal der lyde en opfordring til at gøre alle udbud præcise; du vil blive glad for den ekstra indsats på sigt. Har du ikke tid, så bør du give honorar for medgået tid til entreprenøren eller købe kvalificeret rådgivning. Og sørg for at følge op - det betaler sig. Og når du udbyder til laveste pris og følger op på, om det leverende lever op til det udbudte, kan du samtidig glæde dig over, at du er med til at sikre fair konkurrence.