

November 2012

Møde vedr. udbud i Københavns kommune

Formålet med min deltagelse:

Jeg ønsker, kommunen åbner for mindre lokale virksomheders deltagelse i udbud om rengøring og facility service for Københavns Kommune. Jeg har en egen interesse, da jeg ejer en virksomhed med det udbud til vores kunder. Jeg mener det også økonomisk er **mere langsigtet**, at tilrettelægge udbud så de lokale virksomheder kan være med. Jeg har gennemført alt på internet for at afdække, hvilke tiltag der gøres i kommunen vedr. små og mindre virksomheders (SMV) muligheder for opgaver og dermed overlevelse i Københavns Kommune. Det er ikke lykkedes at finde bare et punkt, selvom kommunen ønsker vækst, innovation og iværksættere. Tillige er kommunen en af de kommuner, der har mange lønmodtagere der mister retten til dagpenge ved årsskiftet.

Konkurrencesituation/duopoler/monopoler/konsortier:

Der er generelt de samme fordele ved at bruge mindre virksomheder, som ved at bruge de største, også når prisen ikke er det eneste parameter ved udvælgelsen. Uden at have tal på det, mener jeg de 20 største virksomheder i Danmark vinder langt størstedelen af de udbud der annonceres. I SKI rammeaftalen er der kun 2 Københavnervirksomheder (ISS, Max Hansen) og de er samtidig den største og en af de største leverandører af rengøringsservice i Danmark. Det er ikke en fair konkurrencesituation når der jævnfør Krak findes 570 rengøringsvirksomheder alene i Københavns kommune. Tillige skaber det afhængighed når kommunen bruger udelukkende store leverandører. Det tegner heller ikke til en tilpasning til EU kommissionens : "Tænk småt først" En "Small Business Act" for Europa.

De små og mindre virksomheder udelukkes for konkurrencen allerede ved udbudsbekendtgørelsen kvag de krav der er stillet. Svaret fra kommunen er, de mindre virksomheder bør gå sammen i konsortier alene for at få volumen til at opfylde udbudskravene. **Det er en god idé at danne et konsortium, når:**

Der er tale om en opgave, som ingen af virksomhederne kan løse alene. Alle virksomhederne har tillid til, at de andre deltagere i konsortiet driver en økonomisk sund virksomhed. Virksomhederne er trygge ved at give hinanden indblik i blandt andet forretningsmodeller, kostpriser og dækningsbidrag, virksomhederne vurderer, at de samlet kan styre og håndtere løsningen af opgaven, det er muligt at få erhvervsforsikringsdækning for opgaven.

Det er så en dårlig ide, når ovennævnte **ikke** kan lade sig gøre. Man er afhængige af de andre, og kan miste sin egenart, synliggør sine konkurrenceparametre, kunder, prisstruktur, spidskompetencer, renommé, image. Risikoen er større, når der er flere kokke der kan kvaje sig (konkurs f.eks.). Den samme risiko gør sig gældende for de kunder der får leveret service af et konsortium.

Hvorfor tilpasser kommunen ikke deres udbud så alle kan konkurrere på lige vilkår?. De store kan jo stadig deltage. Hvad er det, der gør udbuddet skal tilpasses de store leverandører?. Alle udbud kan deles op i delopgaver, så alle kan deltage. Hvorfor gør man ikke det?. Jeg mener der i Tyskland er en regel om, at større udbud om muligt skal deles op i delopgaver, SMV kan være med.

Rambøll har gennemført undersøgelser der viser, der er tjent meget, der er lidt bedre kvalitet, og der er mere innovation på udbud, men der er mistet i forhold til medarbejderforhold, medarbejdertilfredshed og brugertilfredshed.

Små og mindre virksomheder kan mindst give de samme fordele. De har tilmed langt bedre muligheder for at forbedre forholdene på de punkter, hvor der er mistet i statistikken. Det har de ved at tættere og bedre forhold til medarbejderne, bedre lokalkendskab og dermed kulturen hos kunden.

Hvorfor skal København søge at inddrage deres lokale virksomheder i udbud?.

Langt den største omsætning, vækst og innovation kommer gennem lokale SMV.

Kommunen har en strategi om iværksætteri, vækst og innovation. Miljø, grøn trafik o.m.a.

Kommunen lægger "alle sine æg" i en kurv ved at bruge meget få store leverandører.

Kommunens egne borgere har større fordele og jobmuligheder ved flere lokale virksomheder.

Mange små udbydere i København giver maksimal konkurrence, større innovation, større kommunal vækst, fleksibilitet, og omstillingsparathed.

Lokal vækst i nærområder, mere innovation i nærområdet, lokal arbejdskraft, lokalt kendskab, flere lokale unge i arbejde, flere lokale lærepladser, flere praktikpladser lokalt, flere lokale pladser med løntilskud lokalt, flere muligheder for integration af medarbejdere af anden etnisk herkomst, flere fleksjobbere, flere seniorstillinger, flere førtidspensionister, mere offentlig transport.

Flere SMV der vil konkurrere lokalt når mulighederne optimeres.

Mindre pendling, mindre kørsel i kommunen, mere skat i kommunekassen, flere afgifter til kommunekassen, færre muligheder for indtægter af virksomhed der forsvinder til udlandet.

Mere lokal handel i Københavnske virksomheder. De store køber store mængder ind fra udlandet. De mindre køber ind lokalt, og deres medarbejdere køber ind i nærområdet.

Prøv at omsætte de lokale fordele til langsigtet kommunal økonomi/samfundsøkonomi!.

Barrierer for SMV:

Politisk pres med vægt på besparelser.

Manglende kendskab til arbejdsgangen i kommunen.

Manglende kendskab til organisation og struktur i kommunen.

Manglende kendskab til at finde beslutningstagere omkring specifikke opgaver.

Manglende relationer i kommunen som kan hjælpe.

Finansiering af garantier og sikkerhedsstillelse.

Brugerne (borgerne) har ikke indflydelse, kan ikke vælge lokale leverandører ved rammeaftaler.

Ændringer kan ikke foretages uden det tager lang tid og det er omkostningskrævende for kommunen.

Rådgiverne tager over og der kommer flere led mellem køber og sælger (der tabes fleksibilitet).

Der kan være risiko for rådgivere har præference for bestemte virksomheder. Eller bliver sur på nogen og derfor finder ”fejl” i deres udbud.

Færre muligheder for (tilbudsgivning) forhandling når handel lukkes i faste systemer (rammetaler).

Barren er sat for højt i udbud, så mindre lokale virksomheder ikke kan være med.

Krav i udbud til: omsætningsstørrelse, regnskabstal, antal medarbejdere, certificeringskrav, dokumentationer, m..m. teknisk udbudshåndtering, pc, internet, uddannelse.

Udbuds kompleksitet, udvælgelseskriterier, evalueringskriterier, egnethedskriterier, kvalitetskriterier, uddannelseskriterier, erfaringsnormer, skemaer der ikke er standardiseret, uensartede opsætninger i udbudsmaterialer, osv

Dokumenthåndtering, forskellige udformning af dokumenter/attester, nødvendig og tidskrævende nærlæsning af udbud,

København vil udlicitere eksterne rengøringer:

Tag udgangspunkt i kunderne, brugerne.

Foretrækker de en lokal leverandør?

Hvad kendetegner de behov, de nye brugere har?

Hvad er deres volumen?

Kan der sammenkøres funktioner (vicevært, handyman, udvendig vedligehold)?

Behov for fleksibilitet hos brugerne?

Behov for ændringer løbende i kontraktperioden?

Muligheden for at kunden betaler for den tid leverandøren bruger?

Mindre faste rammer kan aftales i kontrakten?

Mere fleksible aftaler? Så man f.eks kunne nedsætte aktiviteter i ferier, sæsonopgaver

Flere muligheder for at bruge leverandøren ad hoc? vikarer, arrangementer, ad hoc opgaver

Organisering og tilbud der kan give SMV bedre muligheder:

Politisk beslutning om plads til SMV i kommunen og følge op på EU's "tænk småt".

Oplyse om de muligheder SMV har i forhold til opgaver for kommunen.

Mindre rammeaftaler med en flerhed af valgmuligheder (kendt fra praktisk hjælp i distrikter), hvor borgere vælger mellem et antal leverandører der er godkendt af kommunen.

Opdeling af udbud i delaftaler.

Mulighed for finansiering.

Flytte barriererne ned i udbud, så flere kan deltage.

Forenkle og standardisere udbudsdokumenter.

Undersøge hvad de gør andre steder lokalt og internationalt for at fremme SMV.

Generere så små udbud at det ikke interesserer "de store"

Med venlig hilsen

Jørn Erik Nielsen
Sanitern Rengøring
Facility Service