

Kære Læser

De små og mindre virksomheder (SMV) bliver (bevidst) holdt ude af udbud.

Jeg har en mindre virksomhed der leverer facility service, og jeg kunne godt tænke mig at deltage i udbud. Det har jeg prøvet det seneste 1,5 år. Det er op ad bakke hele vejen.

Eksempel (forkortet):

DK-Vallensbæk Strand: Rengøring af lokaler 2013/S 036-057477

Rengøring af lokaler

Ovennævnte udbud af rengøring gennemføres af Servicemægleren A/S på vegne af Vallensbæk Kommune.

Opgaven omfatter rengøring af ca. 25 enheder, bestående af en række skoler, daginstitutioner, biblioteker, idrætscentre og øvrige kommunale bygninger i Vallensbæk Kommune – i alt ca. 55.000m².

Opgaven er opdelt i to delaftaler, som er nærmere beskrevet i bilagene.

Delaftale 1: ca. 20.000m²

Delaftale 2: ca. 35.000m²

Der må ikke gøres brug af underleverandører til udførelse af de daglige rengøringsopgaver.

Jeg har stillet spørgsmål til udbuddet her, og dem kunne jeg stille til dem alle:

Af udbudsmaterialet fremgår "erfaring med sammenlignelige tjenesteydelser" som et kriterium. Hvad menes der præcis?. Er det konkret erfaring med skoler og de øvrige beskrevne faciliteter eller generelt rengøring som en tjenesteydelse?. Opgaven er udbudt som en tjenesteydelse og ikke konkret flere skoler m.m. Det fremgår tillige den leverandør med størst økonomisk styrke inden for sammenlignelige tjenesteydelser, i tilfælde af flere kvalificerede leverandører, vil prioriteres først i udvælgelsen. Hvordan defineres økonomisk styrke? Hvordan prioriteres de forskellige tjenesteydelser i forhold til økonomisk styrke?.

Min argument i overskriften skal angive, der ikke konkurreres på lige vilkår i udbud. Hverken inden for stat eller kommune. I statens SKI aftale skal leverandører på mit område have en omsætning på 60 mill. kr. Der er ikke tale om konkurrence, når 95 % af leverandørerne på forhånd forhindres i at deltage. De fleste udbud er tilrettelagt så SMV ikke kan være med. Dette ved at opsætte udbud, så de har for stor volumen, eller ved at opsætte kriterier, der forhindrer SMV i at deltage. Udbud er derudover komplekse, uigennemskuelige, og formuleringerne er upræcise (se f.eks. mine spørgsmål). Skal man klage over et udbud koster det 10.000 kr. til klagenævnet for udbud, og det er de færreste SMV der vil bruge penge på det. SMV har typisk heller ikke ressourcer til juridisk bistand.

Proceduren ved udbud er internetbaseret og kræver en teknisk viden. Det koster penge og oceaner af tid. Store virksomheder har medarbejdere der ikke udføres andet end at deltage og svare på udbud. Udbud opsættes på internet og man er tvunget til at anvende bureauers programmer for at deltage. Typisk anvendes der et konsulentbureau, og det er et åbent spørgsmål, om de er en uafhængig del af et udbud, når der er så få bureauer der anvendes. Det er meget få mennesker hos bureauerne de fleste udbud kører igennem. Hvor mange er der egentlig? Har de reelt et monopol på det her område?. Hvem ejer egentlig de bureauer?. Hvad tjener de på at generere udbud?.

Hvordan kan det være udbud ikke deles op i mindre delaftaler, så alle kan deltage?. Hvorfor bruges konsulentbureauer, når den enkelte skole, eller den enkelte institution kan opsætte sit eget udbud? Hvorfor sørger politikerne ikke for, der kan konkurreres på lige vilkår?. Giver det lavere priser kun at bruge store leverandører?. Er det god samfundsøkonomi SMV ikke er en del af vækstpakkerne i regeringens vækstplan?. Er der ikke brug for at lokalsamfundet i et område, kan have glæde ved at bruge lokale SMV til at løse opgaverne?. Når der skal etableres en togbane, en bro, en metro eller iværksættes andre store vækstinitiativer, hvorfor sørger de så ikke for SMV kan deltage?.

Tilsyneladende går det hele ud på at spare på den korte bane. Der ses isoleret på den enkelte opgave, og ikke på samfundet og helheden. Samfundsøkonomisk giver det ikke mening.

Der er da mere konkurrence og innovation ved at bruge 95 % af leverandørerne end kun 5 %. Det giver da en lavere pris, hvis 95 % konkurrerer i stedet for 5 %. Der kommer da langt flere nye ideer og innovation ud af 95 % end af kun 5 % af leverandørerne. Det da bedre at skabe gode rammebetingelser for 95 % end kun for 5 % af leverandørerne. Mon ikke der kommer flere penge i statskassen, hvis de 95 % leverandører er med. Det er ikke SMV, der har advokater der udnytter lovgivningen eller flytter rundt på pengene for at undgå skatten i Danmark.

Hvad med at udelukke de 5 % største leverandører fra udbud?. Er der nogle politikere der er til at råbe op?. Hvad vil de gøre?

Med venlig Hilsen
Jørn Erik Nielsen
Sanitern Rengøring
Facility Service