

København, d. 7. februar 2020

Bedre offentlige udbud

Af Gunde Odgaard, sekretariatschef i Bygge- Anlægs- og Trækartellet.

I de seneste år har vi set forskellige offentlige udbud indenfor bygge- og anlægssektoren, hvor man bagefter må undre sig over, hvorfor det netop var de entreprenører, udførende virksomheder og rådgivere, der fik opgaverne. Supersygehusene, Niels Bohr Bygningen, Storstrømsbroen, Metroen, letbanerne i Aarhus og i Odense. Eksemplerne er desværre mange, hvor udførende entreprenører og/eller rådgiverne ikke har været opgaven værdig. Ikke har kunnet løse opgaven i den ønskede kvalitet, har haft et ekstremt dårligt arbejdsmiljø, dårligt samarbejde på pladsen mellem de involverede parter, tidsfrister der skrider, budgetter der overskrides og vi kunne blive ved.

Målet for alle må være at få det bedst mulige byggeri med mindst mulige problemer. Sådan er det ikke i dag i det offentlige byggeri, og den måde det er politisk bestemt, hvordan opgaverne udbydes, bærer en stor del af skylden herfor. Før udbudsreglerne ændres bliver det ikke bedre!

Udbudsreglerne for offentlige og almene bygherrer bliver mere og mere matematiske med pointmodeller, to-kuvertsystemer, bedømmelseskriterier og beregningsmodeller. Det bør have en betydning, at bygherrens erfaring og skøn også spiller en vis selvstændig rolle. Matematiske modeller er lette at afkode og dermed manipulere og imødekomme for de useriøse entreprenører og rådgivere. Så vi må stille præcise krav i stedet for en stram styring af bedømmelseskriterier, der ofte ender med den laveste pris i stedet for det bedste bud!

Samtidigt er tilbudsfeltet blevet kraftigt udvidet. Nu byder entreprenører ind på opgaverne som vi traditionelt ikke har set i Danmark. Entreprenører som, hvis vi skal sige det pænt, har en anden forretningsmodel og forretningsetik, end hvad vi har været vant til. Den måde vi udbyder på tager ikke hensyn til disse forandringer.

Som et første punkt i at sikre bedre udbud, bør offentlige udbud tage sit udgangspunkt i en udbudsform, der meget mere dialogbaseret. Dialogbaseret udbudsform er naturligvis et lidt upræcist begreb. Vi opfordrer imidlertid bygherrerne til at gøre brug af dialog før udbuddet (tidlig markedsdialog) og til at overveje de fleksible udbudsformer som, "udbud med forhandling" og "konkurrencepræget dialog". Derudover kan man jf. det nye AB18-system overveje samarbejdsformer som projektudvikling og projektoptimering, hvor entreprenørens kompetencer bliver bragt i spil. Se nedenstående link.

<https://bygherreforeningen.dk/ab18/vaerktoejer/ab18-guiden/separate-kontrakter/>
<https://bygherreforeningen.dk/drejbog-for-bygherrer-udbud-med-forhandling/>
<https://bygherreforeningen.dk/ab18/vaerktoejer/ab18-guiden/separate-kontrakter/>

Det betyder, at man har en meget intens kontakt og dialog med de virksomheder, der byder på opgaverne, så man virkelig kommer ind under huden på dem, og man bedre kan sikre sig, at de rent faktisk også kan løse opgaverne, at deres folk har kvalifikationerne og kan følge udbuddets forskrifter.

Dette gælder i og for sig uanset om man som bygherre vælger totalentrepriser, hovedentrepriser eller fagentrepriser.

Men det er klart, at jo mere kompliceret en opgave er, jo større er behovet for de dialogbaserede udbud og dermed også den tidligere inddragelse af entreprenøren. Noget som virksomhederne i byggeriet ofte efterspørger. Om man vælger den ene, den anden eller den tredje entrepriseform er naturligvis ikke ligegyldig, fordi alt efter om man vælger hovedentrepriseformen, totalentrepriseformen eller går helt ud i detaljeringsgraden og udbyder i fagentrepriser, så stiller dette nogle nye og anderledes krav til bygherren og til bygherreorganisationen.

Dette skal man være meget klar over, når man som politisk beslutningstager skal have et givent byggeri i udbud. Bygherreorganisationen skal afspejle kompleksiteten i byggeriet, men også afspejle kompleksiteten i den udbudsform man vælger! Det gør den typisk ikke i dag. En del af Bedre Udbud er således også at bygherrerne bliver bedre til at være bygherre. At projekterne granskes af uafhængige rutinerede arkitekter, ingeniører og entreprenører for fejl, mangler og bygbarhed burde være en selvfølgelighed for alle projekter, men især for de mere komplicerede af slagsen.

I byggeriet gælder der den grundregel, at hvis man vil sikkert og hurtigt i mål, så skal man tage den med ro i starten, og sørge for at mest muligt er rigtigt på plads inden byggeriet begynder.

Som politiker der interesserer sig for udbud af bygge- og anlægsopgaver, burde det også være et helt centralt opmærksomhedspunkt, at private bygherrer aldrig anvender den udbudsmetode, som offentlige og almene bygherrer er underlagt i lovgivningen. Ingen privat bygherre ville nogensinde overveje et sådant udbud.

Skulle nogen have lyst til at drøfte ovenstående problematik er man særdeles velkommen til at kontakte undertegnede på mail: gunde.odgaard@batkartellet.dk eller telefon 40747475.

Venlig hilsen

Gunde Odgaard, sekretariatschef i BAT-kartellet.