

System i prækvalifikation betaler sig

Fra et udbud offentliggøres, går der cirka 20 minutter til et hold af samarbejdspartnere er sat. Det er hverdag hos firmaet STB Byg A/S, der er et eksempel på "lean" prækvalificering

PRÆKVALIFICERING

Af Torben Sigh
sigh@licitationen.dk

De fleste virksomheder i bygge- og anlægssektoren har stiftet bekendtskab med det papirhelvede, der går i gang, når man skal i betragtning til en offentlig byggeopgave.

En prækvalifikation er egentligt bare en dokumentation for de kvalifikationer, den pågældende virksomhed har, samt de samarbejdspartnere, der er indgået aftale med.

Men det er lettere sagt end gjort. En masse oplysninger skal hentes frem til en prækvalifikationsrunde.

Regnskaber, revisionserklæring, referenceliste, nøgletal, bygherreudtalelser, arkitektens materiale, karaktérbog, rådgiverfakta og meget andet skal ligge klar til aflevering inden den fastsatte frist.

Intet må mangle

Mangler der så bare ét stykke papir, så er du som udgangspunkt dødsdømt på forhånd i dén byggesag.

Og det er også de erfaringer,

man hos STB Byg A/S i Vejle har gjort sig. Derfor besluttede man at sætte det i system, så virksomheden kan vinde nogle byggeopgaver.

- Hos os lavede vi sidste år cirka 100 prækvalifikationer, og i år regner vi med at nå omkring 120, fortæller adm. direktør og medindehaver i STB Byg A/S i Vejle, Jens Winther.

- Vi har kigget meget nøje på dette her, for vi er klar over, at det kan blive meget dyrt ikke at være effektiv på området. Vi får i dag cirka halvdelen af vore leads til nye ordrer fra prækvalifikationer, som vi indhenter oplysninger om fra forskellige kilder. Den anden halvdel er opgaver, vi henter via vort netværk, og bygherrer eller andre, eksempelvis rådgivere andre entreprenører og arkitekter som henvender sig til os. Men da vi skal skaffe cirka halvdelen af vore aktiviteter gennem prækvalifikationer, er vi også nødt til at se på, hvordan vi kan effektivisere forløbet i en prækvalifikation, fortæller han.

Hurtig vurdering

- Der er hos os et stykke vej, fra vi får en sag ind i huset, til den er godkendt, tilbud udarbejdet, og arbejdet med at bygge går i gang. Prækvalifikationen er heller ikke første skridt. Der sker forud en hurtig første vurdering af projektet - er det noget vi



Som entreprenør har Jens Winther brug for løbende informationer. Dem får han blandt andet fra Licitationen - Byggeriets Dagblad. Foran på bordet, ligger en række af de projekter, firmaet har været prækvalificeret til. Ikke alle er vundet. (Foto: Sigh)

har lyst til, er det noget vi kan håndtere, har tid til osv. Først når disse helt formaliserede overvejelser er tilnedebragt, går en prækvalifikation i gang, fortæller han. Igen sker det efter en dre-

jebog. En medarbejder har som deltidsbeskæftiget til opgave at samle alle relevante papirer til en sag, som så gennemgås og kvalificeres efterfølgende i virksomheden.

- Det er blandt andet rigtigt vigtigt at få sat det rigtige hold til den givne opgave. Fra det tidspunkt en opgave kommer i udbud, skal der stilles et hold af samarbejdspartnere til opgaven på reelt cirka 20 minutter. Hvis det ikke sker, så er du allerede ude i en "anden-sortering" blandt de partnere, du har at vælge imellem. Det er vilkårene, sådan som prækvalifikationssystemer er sat i dag, siger han.

Der er sund forretning i at være effektiv på dette område:

- Vi har regnet ud, at det i snit koster os 10.000 kroner at deltage i en prækvalifikation. Det var sidste år en omkostning på en rund million kroner, erklærer han åbent.

Tungt at arbejde med

Jens Winther mener, at systemet lader meget tilbage at ønske, når det gælder bureaukrati.

- Det er jo oplagt at dette laves online i et let tilgængeligt system. Forestil dig, at der er 25 virksomheder, der ansøger om at blive prækvalificeret. Du kan selv gange udgiften. Det bliver til rigtig mange penge, som for de fleste af ansøgerne bortset fra de der er udvalgt til at fortsætte, vil være skønne spildte kræfter, siger han.

En del af udgiften kunne fjernes, hvis man arbejdede med det over nettet. Der-

med ville tunge mapper, print og forsendelse af let 120 sider forsvinde.

- Jeg er godt klar over, at vi i byggebranchen nok er en smule konservative, hvad dette angår. Men vi må sande, at det er den vej det hele går, og vil vi være med, så må vi nok også følge med. Det handler jo også her om produktivitet, som der tales så meget om, siger han.

Nogle gange mener han også at rådgiverne nok skylder lidt over målet med de krav der stilles:

- Generelt fungerer det jo rimeligt, men nogle gange står kravene ikke helt i forhold til den opgave der reelt skal løses, siger han, og siger:

- Men så går der da tid med det.

Det undersøges:

Byggeriets Evaluering Center BEC har på inspiration af Licitationen - Byggeriets Dagblads artikler sidste år om prækvalifikationer lavet en undersøgelse om emnet.

Den er mundet ud i otte fixpunkter, som man i et fortsat projekt vil arbejde videre med. Heri indgår også arbejdet med prækvalifikation i digitale medier.

Dette projekt omtalte vi i sidste uge.

Det tager tid at samle de tykke mapper til rådgiveren

En medarbejder hos STB Byg A/S i Vejle har til opgave at samle de mange oplysninger til prækvalifikationerne. Det sker 120 gange om året

PRÆKVALIFIKATION

Af Torben Sigh
sigh@licitationen.dk

Hjemme hos Yvette Winther foregår arbejdet med at samle de hundredevis af oplysninger, der skal koordineres og indsendes typisk til bygherrens rådgiverkontor, når der skal være en prækvalifikationsrunde til et kommende byggeri.

Det foregår 120 gange om året, og Yvette er helt vant til proceduren. Når et udbud eller en anmodning til virksomhederne om at ansøge om prækvalifikation, går processen hos Yvette i gang.

Her starter arbejdet med at se på, hvad der kræves af oplysninger og derefter gennem et stort lager af lister og dokumenter at finde frem til relevante dokumenter og papirer, der lige præcis i dette udbud kan større firmaets sag, så STB Byg bliver udtaget - prækvalificeret til at afgive tilbud på byggeopgaven.

Der ringes

Omtrent samtidig foregår

der i STB's administration rundringning til mulige samarbejdspartnere, hvis da ikke rygtet om udbudet har overhalet den forreste del, så aftaler om samarbejde allerede er på plads.

- Nogle gange kræves der karakterer med på de byggerier, vi har opført. Men de relevante bygninger er ikke altid blevet vurderet og karaktergivet endnu, og så risikerer vi at ryge i en anden kategori, fortæller hun.

- Jeg samlede i sidste uge en prækvalifikationsmappe på i alt 112 sider, afleveret i tre eksemplarer, og



Yvette Winther har styr på prækvalifikationerne, men det kræver stor systematik. (Foto: Sigh)

det er altså ikke småting, der skal med, siger hun.

En lang liste

- Generel firmabeskrivelse, dokumentation for miljøsikring KS og PSS, revisionserklæringer,

regnskaber, nøgletal, og hvis tallene er mere end et halvt år gamle, skal der en frisk ledelseserklæring med, tro og love erklæring om offentlig gæld, serviceattest - reelt en solvenserklæring som vist ikke må

kræves mere, antal ansatte fordelt over tre år, en specifikation over funktionsgrupper i virksomheden, referencer, bygherreudtalelser, arkitektens materiale, karaktérbog, rådgiverfakta, CV på nøglemedarbejdere og så videre og så videre...fortæller hun, helt forpustet.

Er gået galt

Faktisk er det gået galt.

- To gange på tre år er det gået galt. Der blev vi kasseret i prækvalifikationen, fordi der manglede nogle få oplysninger. Forestil dig lige hvor ærgerligt det er, siger hun.

Navne

RAMBØLL MANAGEMENT CONSULTING: Nils Roien er udnævnt til managing consultant, hvor han i denne funktion skal styrke konsulentvirksomhedens engagement i it-baserede løsninger

både i den offentlige og private sektor.

Han har konsulent erfaring fra store internationale virksomheder og kender industrien på en lang række markeder.

WÜRTH LEASING DANMARK A/S: Jan Hartmann er ansat som leasingkonsulent hos Würth Leasing Danmark for at styrke positionen inden for finansiering af blandt andet produktionsmaskiner til dansk erhvervsliv.

Han kommer fra en stilling som kundechef i industriafdelingen hos Finans Nord A/S og er oprindelig bankuddannet med supplerende uddannelse som ek-

samineret erhvervsassurandør.

I alt har han beskæftiget sig med dansk erhvervsliv i 20 år, og han har i de seneste otte år arbejdet med speciale i rådgivning og finansieringsløsninger til danske produktionsvirksomheder.

DANSKE COMMODITIES A/S: Energihandels selskabet Danske Commodities A/S har ansat Poul-Erik Ivra-

eus, 37 år, som business analyst. Han kommer fra Energimidt Handel A/S, hvor han har beskæftiget sig med porteføljevaltning og forretningsudvikling.

I det nye job skal han være med til at sikre, handels selskabet fortsætter den positive udvikling i forhold til wholesales-afdelingens porteføljevaltning samt geografiske ekspansion og udvikling.