



**BYGGMÄSTARIN**  
**I SKÅNE**

## **LOU – utvärdering av anbud!**

### **26 oktober 2018**

- Carin Stoeckmann, VD Byggmästarna i Skåne AB, Byggentreprenör, omsättning ca 1 miljard kronor, 200 medarbetare
- Stor andel kunder och projekt inom offentlig förvaltning
- Entreprenader bygg och ramavtal bygg/byggservice
- Verksamhet i Skåne, mestadels västra Skåne
  
- *Vice ordförande SME-kommittén, Svenskt Näringsliv, medverkar i arbetsgruppen för Konkurrens/ Offentlig upphandling, ledamot i styrelsen*
- *Vice ordförande Sveriges Byggindustrier*



**BYGGMÄSTARIN**  
**I SKÅNE**

## Utvärderingsmodeller

- Bara genom att ägna lite mer tid åt just kvalificeringskrav och utvärderingsmodeller kan upphandlingarna bli så mycket bättre för upphandlande myndigheter, och för dem som lämnar anbud!
- I framgångsrika kommuner har politiker och kommunchef/näringslivschef/upphandlingschef bestämt **filosofin** kring upphandlingar - som sedan ska tillämpas av dem som formar upphandlingar, vilket inte alltid är upphandlingsenheten, utan det kan vara externa konsulter. **Säkerställ att filosofin når hela vägen ut!**



**BYGGMÄSTARIN**  
**I SKÅNE**

# Kvalificering? Utvärdering?

- **Kvalificeringskrav ställer man för att ”öka säkerheten”** att få en entreprenör/leverantör som kan leverera rätt produkt/tjänst i rätt tid, på ett säkert sätt.
- När man har säkrat upp det, ska man **utvärdera** dem som är ”kvar” för att få ett så **ekonomiskt fördelaktigt anbud** som möjligt för myndigheten. Lägsta pris? Bästa förhållandet mellan pris och kvalitet? Kostnad?



## Att lämna ett anbud

- Redan när man läser FFU ska man kunna se och veta att man är kvalificerad och hur utvärderingen går till och vilka tilldelningskriterierna är och förstå hur vi kommer att bedömas.
- Det tar 3 veckor (1 person heltid) att räkna på ett enklare byggprojekt, t ex en nybyggnad av förskola, 3 avd! **Vi kan inte räkna på allt! Vi måste välja, och vi väljer det vi tror att vi har en chans till att få!**
- **Underlätta för entreprenörerna, för få till stånd bästa möjliga upphandling med så stor konkurrens som möjligt, och därmed använda skattemedlen på bästa möjliga sätt i en sund/effektiv konkurrens.**



- **Vissa väljer att använda referenser i utvärderingen**, dvs att referenser ska kontaktas och bedöma oss, eller att de har bedömt oss i förväg och vi ska lämna in... Det kan till och med vara så att vissa upphandlare väljer att själva välja ut vilka referenser de tar - transparens?
- ✓ **Referenserna börjar bli rätt trötta på att vara just referenser** - som känner pressen på att svara på mejl och telefonsamtal (i rätt tid) om oss som entreprenörer, hela tiden.
- ✓ Det ställs också ibland **stora krav på vilka referenser** man får lov att använda - projekt ej äldre än 5 år, referenser som fortfarande är anställda på samma ställe, har en viss titel, ej har gått i pension...
- ✓ **VILKEN LEVERANTÖR ANGER EN REFERENS SOM INTE KOMMER ATT GE "BRA SVAR"?**



- ✓ Att bli intervjuad och bedömd på intervjun kan upplevas oerhört jobbigt för vissa av oss, och att det ska vara avgörande för en utvärdering vem som är den bästa "talaren/säljaren" är kanske inte det bästa för projektet.
- ✓ En jättefin ppp är kanske inte heller ett tecken på att man är den bästa leverantören/entreprenören, utan mer ett tecken på att man har en bra kommunikationsavdelning...
- ✓ Väl presenterad, på ett tydligt sätt, på ett trovärdigt sätt...



**Exempel på anbudsutvärdering ”**Bastu vid havet**” - ett enkelt pinnajobb – lämpligt för en yngre/oerfaren platschef som ska få sitt första eller andra egna projekt, eller för en byggserviceenhet där hantverkarna själva sköter arbetsledningen. Eller?**

- Utvärderingen ger full pott på kompetens om man har **högskola minst 3 år** och lägst pott (1-4 skala) om man har praktisk yrkesutbildning (vilket många platschefer har, som kommer från hantverkarledet).
- Full pott får man även för att ha mer än **10 års erfarenhet som platschef och minst 4 namngivna liknande referensprojekt**. Lägst pott får man om man bara har minst ett års erfarenhet som platschef och minst 1 liknande projekt?



**BYGGMÄSTAR'N**  
**I SKÅNE**

## Medarbetare

- **Hög kompetens...**
- **Bred kompetens...**
- **Lång erfarenhet...**
- **Hög utbildning...**
- **Lång utbildning...**



Är det viktigare att utvärdera specifika medarbetare, än att lita på att vi som anbudsgivare sätter ihop en för oss lämplig organisation som **TILLSAMMANS** levererar det som önskas, det är inte alltid längden eller tvären som avgör förmågor/engagemang?

Att utvärdera medarbetare (eller ha som kvalificering) **skapar stora bromsklossar i att utveckla medarbetare och ge dem nya utmaningar...** det finns ett visst skikt vi kan använda till allt, och resten till ej offentlig upphandling... Särskilt besvärligt i byggbranschen där kompetensförsörjningen är en utmaning!





**BYGGMÄSTARIN**  
**I SKÅNE**

## Utvärdering – nybyggnad kallbadhus

**Det ger ett mervärde att ha byggt ett kallbadhus ute till havs, mer än 100 m från stranden...dvs att vår utvalda projektorganisation har med det i sina CV.**

- Följer man kusten längs Skåne har ytterst få kallbadhus byggts 100 m ute till havs de senaste fem åren... Vi har byggt bastu/kallbadhus längs stränderna, och dykarna har byggt stommar till vindkraftverk till havs...



**BYGGMÄSTARIN**  
**I SKÅNE**

## Utvärdering – föreslagen arbetschef/projektchef

### Exempel på utvärdering av arbetschef, för nybyggnation skola:

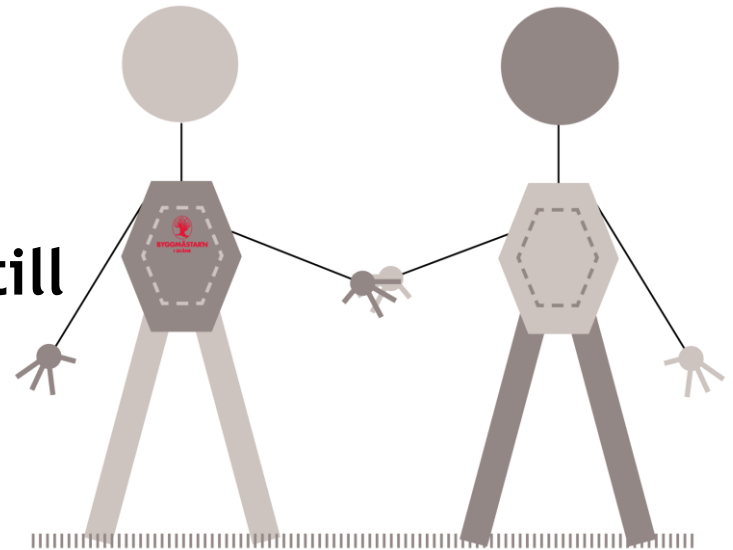
- Vi har en duktig projektchef som har jobbat hos oss sedan 1995 som platschef (hans karriär som arbetsledare startade 1981) och som hösten 2009 lämnade rollen som platschef till att bli projektchef.
- Trots det får vår projektchef lägsta möjliga poäng i utvärderingen av ett anbud 2012, då han inte hade **minst 4 år som projektchef**. (platschef i fem år för om- och påbyggnad av KemiCentrum i Lund, med komplicerade installationer, med en omsättning på 500 Mkr, spelade inte någon roll, samt ett han drivit ett flertal andra skolprojekt för över 100 Mkr per projekt – eftersom han gjorde det som platschef och inte som projektchef.
- **Utvärderingen blev för trubbig och fyrkantig och stirrade sig blind på titlar och år**, inte på den faktiska erfarenheten av att vara med i projektledningen, dvs som platschef. Vad hände med tolkningen ”eller likvärdigt”? **Kommunen valde att betala ca 7 Mkr mer till annan entreprenör i denna utvärdering.**



**BYGGMÄSTARIN**  
I SKÅNE

## Partnering/Samverkans- entreprenader?

1. Då tävlar man inte om pris...utan egentligen om vem som i samverkan bäst kan leverera pris/kvalitet
2. Svårt att utvärdera partnering, hur vet man i förväg förhållandet pris/kvalitet?
3. Gillar partnering, men kluven till utvärdering av partnering, kluven till att ha partnering inom offentlig upphandling





**BYGGMÄSTARIN**  
I SKÅNE

## Förbättringsförslag?

- 1. Bry er! Åk hem och kolla hur Ni har det på hemmaplan!**  
Läs ett förfrågningsunderlag, kolla vilka utvärderingsmodeller som har tagits fram! Be någon lämna över en ekonomiskt konsekvensanalys över modellen. Fundera över om utvärderingen begränsar konkurrensen - vilket inte ens är tillåtet.
- 2. Ställ gärna krav på VAD som ska levereras,** och visa tydliga konsekvenser av att inte leverera just det! Lägg således ett större fokus på VAD, men kludda inte till utvärderingen med konstiga parametrar!
- 3. Var med och skapa sunda krav och lämpliga utvärderingar,** beroende på typ av upphandling! Ta fram en filosofi kring Era upphandlingar, som politiker.



# BYGGMÄSTAR'N I SKÅNE

Tro´t eller ej, men våra duktiga hantverkare på byggservice lyckades bygga denna bastu vid havet, på Råå, Helsingborg, 2012 – utan platschef med 3 års högskola och 10 års erfarenhet, ej heller med liknande projekt i bagaget... men i en annan upphandling...

**TACK** för att Ni lyssnade!

