

FRI Holdningsnotat 1998 om samlet eller separat udbud af arkitekt- og ingeniørydelser

Baggrund

Udbud af arkitekt- og ingeniørydelserne i forbindelse med offentlige ordregiveres bygge- og anlægsopgaver kan gennemføres som udbud af arkitekt- og ingeniøropgaverne hver for sig (i sin yderste konsekvens med hvert speciale individuelt udbudt) eller som totalrådgivning, hvor den samlede teknikerydelse præsteres af én samlet gruppe under én kontrakt med ordregiveren.

Ved Udbud i totalrådgivning overlades det til tilbudsgiverne selv at sammensætte grupper, der besidder den nødvendige viden og kapacitet til at præstere de udbudte ydelser og som de selv vurderer tillige er konkurrencedygtige. Her søger parterne i samarbejde, der oftest er baseret på positive erfaringer fra tidligere opgaver, som er løst i fællesskab. Hvor der som element i konkurrencen skal udarbejdes et forslag til opgaveløsningen, kommer dette forslag fra gruppen som helhed, således at den samlede gruppes ekspertise og idérigdom kan afspejles i forslaget. Dette forudsætter naturligvis, at ordregiver ved valget af tildelingskriterier sørger for, at disse stiller sådanne krav til forslaget, at det viser holdets kompetencer på alle fagområder.

Separate udbud kan ved en umiddelbar betragtning forekomme at være den udbudsform, der sikrer maksimal konkurrence og dermed sikkerhed for teknisk kunnen afvejet mod honorarets størrelse idet udbudet kan tilrettelægges så det passer til udbyderens delmål på det pågældende område og med tildelingskriterier, som alene gælder det aktuelle udbud. Udbudene bør gives et fagligt og kreativt indhold parallelt med, at der eventuelt også konkurreres på rådgivningens økonomi.

Separate udbud kan foregå samtidig eller successivt. Ved samtidige udbud vil ingen af deltagerne som hovedregel have eller kunne få oplysninger om, hvilke firmaer, der deltager i de øvrige udbud og som dermed kunne blive deres eventuelle samarbejdspartner ved løsningen af opgaven. Det må opfattes som uheldigt både fagligt og forretningsmæssigt, at man skal afgive tilbud - herunder pristilbud - på løsningen af opgaver, der forudsætter et nært samarbejde med andre parter, hvis identitet ikke er kendt.

I de fleste af de separate udbud, der har været indtil nu i Danmark, har rækkefølgen været at arkitektydelsen blev udbudt og besluttet først, oftest på kriterier hvor kvalitet har vægtet højest, mens ingeniøren efterfølgende er valgt i en ren priskonkurrence på lavest honorar. Dette vil i almindelighed stille større krav til udbyders evne til at beskrive kvalitet og omfang af den ønskede ingeniørydelse end udbyder kan leve op til - og derfor kan samarbejdet mellem arkitekt og ingeniør i den aktuelle opgave blive yderst vanskeligt.

FRI's holdning

FRI går ind for, at tekniske rådgivningsopgaver som hovedregel udbydes i totalrådgivning og at det overlades til tilbudsgiverne selv at danne det team, der skal løse opgaven.

Gruppen fastlægger selv sine ledelsesforhold.

I alle udbud, hvor opgaven skal tildeles efter kriteriet "det økonomisk mest fordelagtige tilbud", bør tilbudsgivernes faglige kunnen som f.eks. dokumenteret i forslag til opgaveløsning, tillægges den største vægt. Størrelsen af honorartilbudet bør - så længe dette findes rimeligt - vægtes lavt, idet en eventuel beskeden merudgift til rådgivning ofte rigeligt modsvares af en bedre teknisk kvalitet og dermed sikrer den samlet set økonomisk mest fordelagtige løsning.

Separate udbud bør kun komme på tale ved meget rutineprægede bygge- og anlægsopgaver, hvor der ikke er behov for et kreativt samarbejde mellem parterne.

Godkendt af FRI's bestyrelse 1998-10-06