

Nye tal fra FRI viser fortsat høje tilbudsomkostninger

I 2023 udgjorde de samlede tilbudsomkostninger hos rådgiver- og ingeniørvirksomheder i FRI 547 millioner kroner, svarende til 3,2% af branchens samlede omsætning, viser en analyse fra Foreningen af Rådgivende Ingeniører, FRI, og det bekymrer Adm.

Direktør i FRI, Henrik Garver:

- Der vil altid være tilbudsomkostninger - de skal bare begrænses mest muligt, så vi undgår overflødige tilbudsomkostninger. Men det går den forkerte vej. For på trods af det lave niveau på 2,9% af branchens samlede omsætning, som vi målte for 2022, kan vi nu igen se et utilfredsstillende højt niveau i tilbudsomkostninger. Stigningen i omkostningerne er problematisk, fordi tilbudsomkostninger ikke i sig selv skaber værdi i projekterne. De skaber ikke værdi for kunderne, og de medfører færre ressourcer til innovation. Ja, reelt kan for høje tilbudsomkostninger skade virksomhedernes konkurrenceevne – det bliver så særligt en udfordring i de små og mellemstore virksomheder, fortæller han og fortsætter:

- Der er mange grunde til de øgede tilbudsomkostninger – nogle kan findes i, at der skal leveres for meget i tilbudsfasen. De uklare aftalevilkår er også en årsag, som man ikke skal bagatellisere. Hver gang udbyderne fraviger ABR's regler, skal vores medlemmer bruge tid på at vurdere, den risiko fravigelsen medfører. Det kan være svært at gennemskue og er en udfordring særligt for de små- og mellemstore virksomheder. Herudover kan unødvendige udbud af små rådgiverindkøb være en fordyrende faktor, og som noget nyt oplever vi desværre, at flere kunder, også de store offentlige og halvoffentlige, i stigende grad er begyndt at anvende offentlige udbud, mener Henrik Garver, der forklarer videre:

- Offentlige udbud betyder, at man fraviger den normale praksis med prækvalifikation. Det er problematisk, fordi det betyder, at et ukendt antal virksomheder byder på samme opgaven. Så den enkelte virksomhed ved ikke, hvor mange den konkurrerer imod, hvilket øger risikoen for forgæves tilbudsomkostninger markant. Derfor bør det være i alles interesse at følge den sædvanlige praksis med prækvalifikation, siger han og uddyber:

- Tidligere på året udarbejdede FRI et [fælles kodeks sammen med Danske Arkitektvirksomheder](#), som sigter mod at mindske tilbudsomkostninger, men vi er ikke i mål. Vi får kun reduceret tilbudsomkostningerne gennem et større tværgående fokus på, hvad der driver omkostningerne op: udbudsformer, fravigelser fra kontraktvilkår og uklare udbud. Dette vil gavne både de bydende virksomheder og kunderne, og det vil vi fortsætte med at arbejde for i FRI, slutter han.

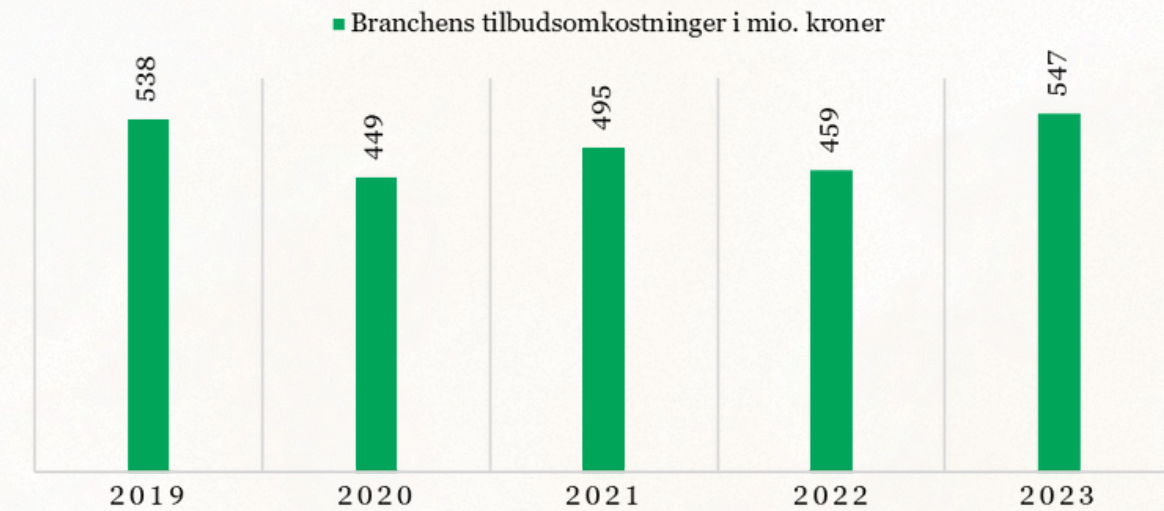
“ Vi får kun reduceret tilbudsomkostningerne gennem et større tværgående fokus på, hvad der driver omkostningerne op: udbudsformer, fravigelser fra kontraktvilkår og uklare udbud. Dette vil gavne både de bydende virksomheder og kunderne, og det vil vi fortsætte med at arbejde for i FRI. ”

 Foreningen af Rådgivende Ingeniører, FRI - For yderligere udtalelser, kontakt: Adm. direktør Henrik Garver - 3525 3742 eller hg@frinet.dk



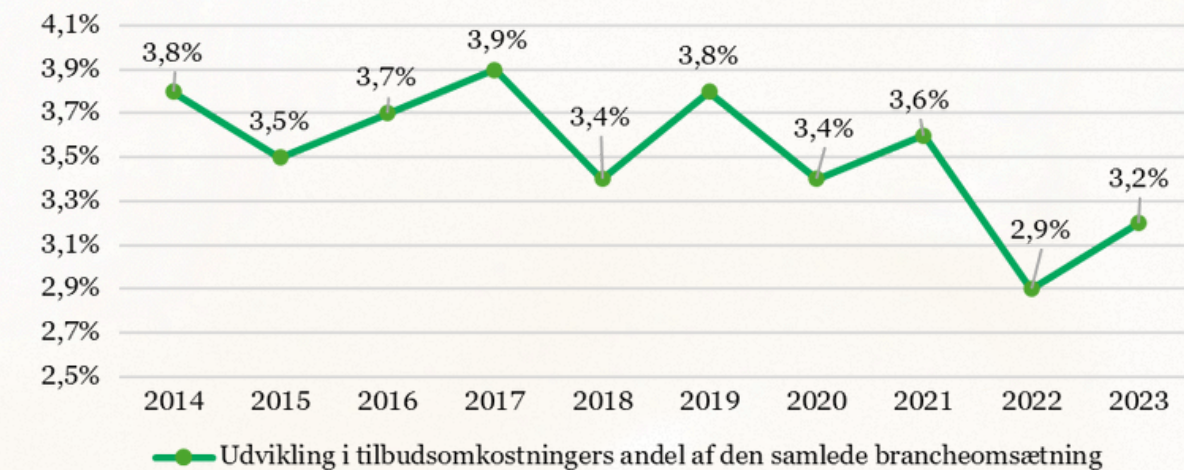
Foreningen af
Rådgivende Ingeniører
FRI

BRANCHENS TILBUDSOMKOSTNINGER I MIO. KRONER



De samlede tilbudsomkostninger for FRI's medlemsvirksomheder løb op i 547 mio. kroner. Det er det højst målte niveau nogensinde.

Udvikling i tilbudsomkostningers andel af den samlede brancheomsætning



Tilbudsomkostningernes andel af den samlede brancheomsætning lå i 2022 på et historisk lavt niveau på 2,9%. I 2023 er tilbudsomkostningerne, som andel af den samlede brancheomsætning, igen steget, og svarer nu til 3,2%.