



Mange offentlige instanser gennemfører udbud, hvor tilbudsgiverne alene skal konkurrere på prisen. Er dette ensbetydende med, at kvaliteten er glemt? Og ender man automatisk med et indkøb af ringe kvalitet? Det korte svar er nej. Slet ikke. Selvom der kun konkurreres på prisen, kan kvaliteten godt være helt i top.

Ren priskonkurrence kan godt betyde høj kvalitet

Når der gennemføres et udbud, skal det besluttes, hvilke mindstekrav der skal stilles til varen eller ydelsen, og hvilke parametre der skal konkurreres på. Mindstekravene har den funktion, at de skal være opfyldt for overhovedet at deltage i konkurrencen. Det er altså først, når mindstekravene er opfyldt, man vurderer konkurrenceparametrene og ud fra disse, lader det bedste bud vinde.

Er man bevidst om det kvalitetsniveau, man ønsker, og kan definere det præcist, kan det være en fordel, at der kun konkurreres på prisen. Det giver nemlig sikkerhed for, at man får præcis det kvalitetsniveau, man ønsker – hverken mere eller mindre. Og et præcist defineret kvalitetsniveau er ikke ensbetydende med et lavt kvalitetsniveau.

Gennemføres der fx et udbud af en bil, hvor mindstekravene er defineret som, at bilen skal være fabriksny, skal have 8 cylindre og skal kunne accelerere fra 0-100 km i timen på maksimalt 5 sekunder; ja så er man sikker på ikke at ende med stå med en 15 år gammel Lada – uanset, at der alene konkurreres på prisen. Vinderen bliver i stedet den billigste nye bil i luksusklassen.

På samme måde kan andre indkøbsområder, som fx rengøring, defineres så præcist – og evt. på højt niveau - at det er hensigtsmæssigt, at der alene konkurreres på prisen. Det handler blot om at have et præcist kendskab til det kvalitetsniveau, man ønsker.

Inden et udbud gennemføres vil den offentlig instans nøje overveje både mindstekrav og konkurrenceparametre, i forhold til det konkrete udbud. Er der fx tale om et udbud af en standardvare eller en kompleks tjenesteydelse, og hvordan ser det konkrete marked ud? Nogle gange er det mest hensigtsmæssigt at anvende en ren priskonkurrence, hvor kvaliteten indgår som præcist definerede mindstekrav. Andre gange vil det være mere hensigtsmæssigt, at der gennemføres et udbud, hvor der konkurreres på flere parametre end pris alene, herunder f.eks. kvalitet, service, levering mv.

Det vigtige er, at man som offentlig instans ender med at modtage, den kvalitet man har behov for- og naturligvis til den bedst mulige pris. Og både ren priskonkurrence og et udbud med flere konkurrenceparametre kan anvendes for at nå dette mål.

Kontakt

For yderligere oplysninger om pris og kvalitet som konkurrenceparametre:

Bestyrelsesmedlem Pia Ziegler tlf. 72 32 06 56

<http://www.ika.dk/netvaerk/taenketanke/ika-dialoggruppe/>

Fakta om IKA

IKA er foreningen af offentlige indkøbere og leverandører til det offentlige med en vision om at være vidensnetværket indenfor offentlige indkøb.

IKA's mission er at yde faglig opkvalificering af medlemmer på det offentlige indkøb sområde gennem uddannelse og netværk.

IKA er organiseret med en række fokusgrupper, herunder IKA's dialoggruppe. IKA's dialoggruppe arbejder for at nedbryde barrierer og fremme dialogen på tværs af offentlige og private organisationer samt være katalysator for dynamisk samarbejde og dialog.

Har du spørgsmål vedrørende IKA, kontakt venligst Sekretariatskoordinator Charlotte Sander - email charlotte@ika.dk tlf. 61 60 60 69.

IKA, Workspace, Haslegårdsvej 8-12, DK - 8210 Aarhus V, Mail ika@ika.dk, CVR nr: 26402530