

Vinduespolering

Udbudscirkus skal stoppes

Nu skal vinduespolererne sikres ordnede udbudsforhold. Danske Service har sat sig for at komme branchen til undsætning

Der er stadig wild west lignende tilstande i vinduespolerer-branchen, hvor overenskomst og aftalte opmålingssystemer fraviges gang på gang. Det er derfor svært for den seriøse vinduespolerervirksomhed at få lavet fornuftige aftaler med kommuner og virksomheder. Det skal der nu gøres noget ved, mener Danske Service. De har nedsat en arbejdsgruppe sammen med 3F, der skal sikre ordnede forhold for branchen.

Udbudscirkus

John Christensen ejer Rationel Vinduespolering i Ålborg. Han har prøvet at være med i det, han nærmest beskriver som et udbudscirkus. En større aktør havde udbudt deres vinduespolering på omkring 70 forskellige adresser i det nordjyske.

»Vi blev sendt rundt helt uden fornuft. Kørte forbi steder, hvor vi havde været dagen før, og det var ikke koordineret, så det var muligt at overholde tiden. Flere steder var personalet ikke klar over vi kom, og de måtte ikke svare på, hvilke bygninger, det drejede sig om. Så vi fik ikke lov at se, de vinduer hele udbuddet drejede sig om,« fortæller en utilfreds John Christensen. Han fik heller ikke brugbare svar på de stillede spørgsmål. Sammenlagt brugte han omkring to uger på at komme rundt på adresserne, uden at måtte opmåle vinduerne for at kunne give et godt tilbud til udbyderen.

»Vi, der var interesserede i udbuddet, var rundt på besigtigelserne sammen med fem andre, større aktører i branchen. Vi er alle enige om, at dette udbud, på lige fod med mange andre, ikke imødekommer vores mulighed

for at overholde regler og aftaler,« siger John Christensen. Efter flere klager fra tilbudsgiverne erkendte ordregiver, at de ikke havde håndteret udbuddet korrekt og tilbudsgiverne måtte bevæge sig ud på deres tredje tur.

»Det kunne have været undgået fra starten, såfremt man har været lydhør overfor vinduespolererbranchen om, hvordan sådan et udbud kan tackles,« siger en ærgerlig John Christensen. Han måtte desværre til sidst erkende, at han ikke kunne nå en korrekt opmåling, inden tidsfristen for tilbud til udbuddet skulle ligge hos udbyder, og han missede dermed den potentielle ordre...

Nu skal det være slut

Det er blandt andet klager som den fra John Christensen og andre medlemmer, der nu har ►►

fået Danske Service til at gå i brechen for vinduespolererbranchen. Fremover skal gældende overenskomst og opmålingssystemer overholdes.

»Desværre oplever vi ofte, at både offentlige og store, private virksomheder ikke følger opmålingssystemet og den gældende overenskomst,« siger Løkke Noermark Fabricius, der er sekretariatsleder hos Danske Service. Hun tager problematikken på området meget alvorligt og har indledt et nært samarbejde med 3F, der sidder med overenskomsten for vinduespolererne.

»I et lille års tid har vi kredset problemstillingen ind og etableret et samarbejde med 3F på området. Vi er i gang med at lægge sidste hånd på en pjece, der giver konkrete råd til udbydere af vinduespolering,« siger Løkke Noermark Fabricius. Informationskampagnen starter sidst i september og løber året ud.



Løkke Noermark Fabricius fra Danske Service er sammen med 3F i gang med at lave en pjece med konkrete råd til udbydere af vinduespolering. Du kan se de 5 gode råd på siden overfor.

Foto: Colourbox

Det er planen at komme tæt på både de offentlige og private indkøbsafdelinger blandt også ved at holde dialogmøder.

Analysen af problemstillingen viser helt enkelt, at udbudsgiverne stort set ikke er bekendt med, der rent faktisk er en overenskomst med tilhørende opmålingssystem på området. Danske Service oplever samtidigt, at konsulenterne, der hjælper de store udbydere, også bærer en del af skylden for den manglende oplysning ud til udbudsgiverne.

»Det er vores mål at skabe udbudsprocesser, hvor der kun er et lille udsving i tilbuddene, fordi tilbudsgivere bruger de samme standarder. Miljøet er nu blevet så usundt, at der må råbes vagt i gevær,«



DRF sætter fokus på vinduespolererbranchen

Kom med til DRF's store efterårsseminar i Sorø den 27. september, der blandt andet har dedikeret hele dag 2 til et fuldt fokus på Vinduespolering. Se mere her <https://bit.ly/2oyculf>

siger Løkke Noermark Fabricius og lover, at Danske Service og 3F vil arbejde intenst på at sikre en fair og lige konkurrence i udbudsrunder, ved at ordregiveren får et sammenligneligt og oplyst grundlag at vælge sin leverandør ud fra. Det vil sikre kvaliteten for de seriøse vinduespolerere.

Ingen konsekvenser

En ting er dog at have gode intentioner for branchen. Noget andet er, om det reelt kan lykkes? Det er nemlig ikke ulovligt at benytte services fra leverandører, som ikke er med i overenskomsten. Og selvom det offentlige i deres udbudsmateriale som oftest direkte skriver, at overenskomsten og opmålingssystemet skal følges, så er virkeligheden noget andet.

»Det vil selvfølgelig være godt, hvis 3F kan komme mere på banen, men det er langt bedre at ruste indkøberne og udbydere til at lave udbud, som er baseret på ensartet opmåling og lønninger, der sikrer ordnede forhold for medarbejderne med ferie, pension, barsel, søn- og helligdagsbetaling med videre,« siger Løkke Noermark Fabricius

Det har faktisk ingen konsekvenser, når udbudsgiver ikke overholder det respektive opmålingssystem og gældende overenskomst på vinduespolerområdet.

»Hvis det samme var sket på et stort rengøringsudbud, ville 3F markere, der ville falde bod og være en masse postyr, som vi har set over de sidste 10 år med kampagner mod social dumping og underleverandører uden ordnede forhold,« lyder det skuffet fra Løkke Noermark Fabricius og hun fortsætter

»Men efter at VPA blev nedlagt hos 3F har det været svært at håndhæve – og så er det også en anden branche, skal man huske.«

Pris pris pris

Når det hele koges ned, er udbudsrunder som oftest og i sidste ende et spørgsmål om pris. Det kan være svært at vide, om der fra udbudsgivers side spekuleres i at branchen er relativt svagt organiseret og repræsenteret i forhold til andre faggrupper i dansk erhverv.

»Eftersom tildelingskriteriet i to ud af tre vinduespoleringsudbud udelukkende går på pris, bliver udbudsgiverne fristet til at vælge blandt de billigste tilbud og måske tænker de ikke så meget over, hvordan prisen så er beregnet,« fortæller Løkke Noermark Fabricius. Hun påpeger, at nogle virksomheder muligvis har en interesse at omgå overenskomst og opmålingssystem for at vinde opgaven.

»Det burde ikke være særligt svært for 3F at komme på banen og lave en kontrolopmåling af nogle af disse opgaver, nøjagtig som man gør på rengøringsiden. Så kunne vi hurtigt få belyst, at de priser, der er oplyst, simpelthen ikke kan honorere en overenskomstmæssig løn optalt efter opmålingssystemet til vinduespolererne.

»Vi tror på, at meget kan ændres ved at informere udbydere af vinduespolering med nogle gode råd, for de har jo først og fremmest en interesse i at få et ordentligt tilbud. Det sikrer, at alle vinduer huskes, og at der er stabilitet i tjenesteydelsen,« slutter Løkke Noermark Fabricius og ruller ærmerne op i Danske Service for nu at komme vinduespolererne til undsætning.

Desværre oplever vi ofte, at både offentlige og store, private virksomheder ikke følger opmålingssystemet og den gældende overenskomst.

Løkke Noermark Fabricius,
Danske Service

Danske Service har sammen med 3F lavet disse 5 gode råd til udbydere af vinduespolering.

Er du ansvarlig for, at din kommunes, regions eller virksomheds vinduer er rene?

Så husk følgende, når du sender opgaven i udbud. Et rigtigt sammensat udbud giver dig de bedste tilbud af seriøse tilbudsgivere.

1. Husk der er en vinduespoleroverenskomst, som er indgået mellem Dansk Erhverv/Danske Service og 3F. Den sikrer ordnede forhold og klare rammer for aflønning af medarbejderne.
2. Husk opmålings- og kalkulationssystemet*. En vigtig præmis for at kunne afgive tilbud er, at opgaven og dens omfang er klart beskrevet. Opmålingssystemet sikrer den nødvendige ensartethed i tilbuddene. Danske Service opfordrer til, at du som udbyder sørger for opmålingen af opgaven. Det gør det mere attraktivt for tilbudsgivere og dermed flere tilbud at vælge imellem.
3. Tilbudsgiver skal kunne besigtige hele opgaven. Det er altafgørende, at tilbudsgiver kan få adgang til at se alle bygninger og vinduer i udbuddet. Tag højde for dette i udbuddet og vær sikker på, at tilbudsgiver kan komme til.
4. Tilbudsgiver skal kunne stille spørgsmål til opgaven og modtage svar i god tid, før tilbudsfristen udløber.
5. Snak med branchen forud for et udbud. Det er altid en god idé at gå i dialog med branchen for at kvalitetssikre et udbud. Det er dyrt at annullere et udbud, hvis det har fejl.

*MTM-analysesystem med nomogramtid, tilgængeligheds- og besmudsningstillæg.