

BYGGHERRES MARKED

- AKTUALISERER ELEKTRONISK ANBUDSPROSESS



Når et trettitalls bedrifter ber om anbudsdokumenter er det snakk om betydelige antall kilo og mengder med papir. Tenk deg to tusen tekstsider og hundrevis av tegninger. Se så for deg at tretti mottagere trenger minst to til tre kopier hver. Det blir fort ett betydelig "lass" papir. Det paradoksale er at underlagene i mange år allerede, i utgangspunktet er laget digitalt med datamaskiner.

Claes A. Suphammer

Skrevet av Ole Baartvedt

I flere kommuner er antall tilbydere i prosjekter mangedoblet på få år. Med Byggeweb Anbud sparer de både tid, penger og anbyderne er storfornøyd.

Når et trettitalls bedrifter ber om anbudsdokumenter er det snakk om betydelige antall kilo og mengder med papir. Tenk deg to tusen tekstsider og hundrevis av tegninger. Se så for deg at tretti mottagere trenger minst to til tre kopier hver. Det blir fort ett betydelig "lass" papir. Det paradoksale er at underlagene i mange år allerede, i utgangspunktet er laget digitalt med datamaskiner. Claes A. Suphammer har flere års erfaring fra entreprenørbedrifter. Nå jobber han som konsulent for byggherrer innen offentlig sektor. Han er svært entusiastisk på vegne av elektroniske anbudssystemer og da spesielt Byggeweb Anbud fra Vianova Systems TIPS FM.

- Det er spesielt den eldste generasjonen, de godt over 50, som fortsatt tviholder på papirlukt og trykksverte, sier Claes A. Suphammer.

Han peker spesielt på mindre entreprenørbedrifter. Hos de store som Skanska, Veidekke, NCC og tilsvarende møter byggherrene få om noen som har motforestillinger til elektronisk saksbehandling. Samtidig erfarer folk som Suphammer at den yngre garde, uavhengig av bedriftens størrelse nærmest forventer å jobbe digitalt. På lik linje med det meste slikt i et moderne e-samfunn som vårt.

SPARER TID OG FOREBYGGER FEIL

Utskrift, kopiering og postgang tar tid. Arbeid med "penn og papir" åpner oftere for manuelle feil enn ved en dataassistert prosess.

"Jeg valgte digital informasjonsflyt med hensyn til utsendelse av konkurransegrunnlag for Steinkjer idrettshall slik at leverandørene skulle få bedre tid på å regne. Postgangen tar ellers 2 -3 dager av tiden leverandørene får. Byggeweb Anbud gir en god oversikt. Tilbakemeldinger fra leverandørene er at de lett henter ned dokumentene i en oversiktlig form"

Reidar Grande, daglig leder, Planstyring AS Steinkjer.

Et annet viktig forhold når det jobbes elektronisk er at alle tilbydere får samme informasjon samtidig. Dersom en tilbyder har forespurt og mottar tilleggsinformasjon får altså alle som konkurrerer om jobben meldinger og tilgang til de samme opplysningene samtidig. Slik sikres korrekt fremtreden fra byggherres side og en etterrettelig prosess. Dette var spesielt viktige forhold da Helsebygg Midt-Norge (HBMN) valgte å satse på Byggeweb Anbud til ca. 200 kontrakter. Tilbyderne fant lettere frem i informasjonen og skrev ut kun utvalgte dokumenter, kunne Innkjøps- og utstyrssjef Kjell Olav Lyngmo i HBMN fortelle den gang.

Nord-Trøndelag fylkeskommune er en annen av flere byggherrer som har forsøkt anbud via Byggeweb:

"Vi er veldig godt fornøyde og har spart både mye tid og utgifter til kopiering. Vi har også fått positive tilbakemeldinger fra entreprenørene. De er fornøyde med at alle får opplysninger samtidig"

Rune Gjerme, Prosjektleder i Nord-Trøndelag Fylkeskommune.

EN FORUNDERLIG SANNHET

Byggebransjen er svært innovativ når det gjelder sine egne løsninger innen selve byggfaget. Det kan du se innen metoder og materiell, alt fra grunnarbeid til tak. Da er det samtidig merkelig at den samme bransjen skal være så konservativ som noen hevder når det gjelder å dataassistere prosessen rundt anbudsarbeidet. Produktet Byggeweb Anbud er ikke nytt, men en stabil og gjennomarbeidet løsning som er benyttet ved flere større og mindre prosjekter gjennom flere år. Noen mener den juridiske siden med underskrift på papir fortsatt må være den rådende praksis. Slike inn-

vendinger er absolutt løsbare i disse Bank ID tider. Det lar seg også gjøre å signere et følgebrev på papir som stadfester de viktigste forholdene i anbudet. I følge Claes Suphammers erfaringer engster folk i førtiårsalderen og nedover seg minimalt og hilser elektroniske digitale arbeidsmetoder velkommen.

VIL DU VÆRE MED SÅ HENG PÅ

Teknisk Ukeblad (TU) hadde en sak om papirløse anbud i april 2010. Der hevdes det at "nesten ingen bruker det". Dette til tross for at løsninger som Byggeweb Anbud har eksistert i flere år. På et arrangement med over 400 deltagere hos Direktoratet for forvaltning og IKT for noen år siden ble det sagt at slike løsninger for Byggebransjen manglet, noe som definitivt var feil. I dag vet forhåpentligvis mange flere at de er kun en telefon unna en slik løsning. Flere og flere anbud og prosjekter kjøres digitalt og den dagen nærmer seg når alt annet er utenkelig. Referanseprosjekter finnes det mange av. Satser du på Byggeweb Anbud til neste forespørsel havner du i godt selskap blant mer enn hundre andre prosjekter. Disse finnes blant annet hos Helsebygg Midt-Norge, Nedre Romerike Avløpsselskap IKS, Nøtterøy kommune, Nord-Trøndelag fylkeskommune, Akershus Fylkeskommune og Statsbygg. Og leverandørene ser fort at de drar nytte av fordelene.

"Produktsjefen får 3 dager lenger tid på besparelsen - Markedssekretæren bruker kun et par timer kontra 2 dager på sammenstilling og inn-sending av tilbudet - Materiellmessig er det kun besparelse, ingen kostnader forbundet med å levere elektronisk."

Harald Jønsson, Markedssjef Medinor

