

# BYGGEWEB ANBUD GIR BEGREPET VINN-VINN NY BETYDNING FOR ALLE AKTØRER



*"Helsebygg Midt-Norge har signert ca. to hundre kontrakter etter anbud, ved hjelp av Byggeweb Anbud.*

*Det har blitt mye enklere å korrigere kravspesifikasjoner underveis.*

*Endringer legges inn og alle tilbydere får melding samtidig. Sporbarhet og lik behandling av alle er også viktige faktorer, ikke minst innen offentlige anbud. De som skal evaluere tilbudene finner mye lettere frem i informasjonen. Samtidig trenger de kun å skrive ut dedikerte sider og reduserer derfor papirforbruket betydelig."*

**Innkjøps- og utstyrssjef HBMN, Kjell Olav Lyngsmo**

*"Fordelene ved å levere anbud elektronisk på Byggeweb:*

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

**Markedssjef Medinor, Harald Jønsson**

*Skrevet av Ole Baartvedt*

## **Helsebygg Midt-Norge har satset på elektroniske tilbud og kontrakter. Leverandør ser frem til den dagen alle anbud kan besvares elektronisk.**

Markedssjef Harald Jønsson og markedssekretær Mette Smedbakken hos Medinor AS besvarer et betydelig antall anbud hvert år. De vet godt hva som kreves for å ferdigstille et profesjonelt tilbud. Det blir faktisk et produkt og et lite prosjekt i seg selv, som igjen betyr kostnader. Som regel består slike tilbud av tre store permer og tilhørende elektronisk kopi på CD. Mange faglige svar og beskrivelser skal inn i dokumentene og involverer kolleger med forskjellig spesialkompetanse. Samtidig skal tidsfrister overholdes og fysiske tilbud i papirform sendes som pakkepost noen dager før frister utløper. Alt dette er både tids-, - og arbeidskrevende. I noen prosjekter, som ved nye St. Olavs Hospital, har anbudsarbeidet blitt utført elektronisk via Byggeweb Anbud løsningen fra ViaNova.

### **SPARER BÅDE TID, PENGER OG MILJØ**

Alle som har levert et anbud i papirform vet hva som kreves og hva som kan gå galt. Ved å benytte dette elektroniske og webbaserte verktøyet frigjøres også mye tid. Da Helsebygg Midt-Norge – HBMN, satte i gang fase 2 av utbyggingen av Nye St. Olavs Hospital i Trondheim valgte de å ta steget over i en helelektronisk verden. Innkjøps og utstyrssjef Kjell Olav Lyngsmo hos HBMN forteller at de nå har sluttført tohundre

kontrakter etter anbud, ved hjelp av Byggeweb Anbud. Det sier seg selv at når fem til seks tilbydere skal levere anbud i hver av over hundre konkurranser, så blir det mye papir. Først skal flere store permer ut til den enkelte tilbyder, så skal tilsvarende antall tilbud i form av like store permer med hundrevis av sider, tilbake til oppdragsgiver.

Ofte er det et betydelig tidspress på leverandørene i en slik fase. Hos Medinor blir typisk tre ekstra dager nå frigjort til produktspesialistene, siden Mette Smedbakken kun trenger to timer til det som før tok tre dager. Ingen kopiering og sammenstilling i papirform er nødvendig. Ingen data behøver å samles og brennes på CD. Generelle dokumenter som firmaattester og regnskap etc. ligger klart som filer og oppdateres kun ved behov. Når nye tilbudsdata er klare, sammenstilles anbudsspesifikke og generelle data til ett nytt anbudsdokument i PDF-format som leveres elektronisk innen fristen.

#### ALLE PARTER ROSER SYSTEMET

Lyngsmo i HBMN poengterer også at det har blitt mye enklere å korrigere kravspesifikasjoner underveis. Endringer legges inn og alle tilbydere får melding samtidig. Sporbarhet og lik behandling av alle er også viktige faktorer, ikke minst innen offentlige anbud.

De som skal evaluere tilbudene finner mye lettere frem i informasjonen. Samtidig trenger de kun skrive ut dedikerte sider og slipper å slepe med seg store permer rundt i forskjellige møter.

Og ingenting skal pakkes og sendes fysisk mellom partene. Alt dette betyr utvilsomt penger spart for både sender og mottaker. At miljøet også blir en vinner er helt på det rene. Både i form av mindre papir-, og materiellforbruk, sammen med eliminert frakt. Når både leverandør og kunde på denne måten sparer tid, krefter og ressurser under arbeid med anbudene og kontrakter, ja så blir det vinn-vinn i praksis. Folkene hos Medinor AS roser systemet, og markedssjef Harald Jønsson sier at de ser frem til den dagen alt slikt tilbudsarbeide hos dem foregår elektronisk.

