



SERVICEBEDRIFTENES
LANDSFORENING
Tilsluttet NHO



Høyeste verdi

- Guide til å velge Høyeste verdi som tilbudsmetodikk

Tre-trinns beslutningsprosess



TRINN 1 - UTELUKKESESKRITERIER

Oppdragsgiver **SKAL** avvise leverandører som:

- ...ikke oppfyller de krav som er satt for leverandørens deltagelse i konkurransen
- ...har unnlatt å innlevere skatteattest
- ...har unnlatt å innlevere HMS-erklæring

Oppdragsgiver **KAN** avvise leverandører som:

- ...er eller er begjært: konkurs, under gjeldsforhandling eller under avvikling
- ...ved en rettskraftig dom kjent skyldig i straffbare forhold
- ...i sitt yrke gjort seg skyldig i alvorlige forsømmelser mot faglige og etiske krav i bransjen
- ...ikke har oppfylt sine forpliktelser vedrørende innbetaling av trygdeavgifter
- ...ikke har oppfylt sine forpliktelser vedrørende innbetaling av skatter og avgifter i samsvar med lovgivningen
- ...har gitt grovt misvisende eller feilaktige opplysninger i henhold til det som kreves

TRINN 2 - UTVELGELSESKRITERIER

Leverandøren skal fremlegge følgende om **FINANSIELLE OG ØKONOMISKE FORHOLD**:

- Balanse- og resultatregnskap for de siste tre årene
- Omsetning i forbindelse med tilsvarende oppdrag
- Dokumentert fritak for solidaransvar

Leverandøren skal fremlegge følgende opplysninger om **TEKNISK KAPASITET**:

- Virksomhetens organisasjonsstruktur og kapasitet
- Faglig erfaring og relevant utdanning for de personer som skal utføre oppdraget
- Dokumentert erfaring fra tilsvarende oppdrag
- Har til rådighet nødvendig infrastruktur til å oppfylle de krav som er beskrevet i tilbudet
- Gjennomsnittlig årlig antall medarbeidere og ledende medarbeidere for de siste tre år

TRINN 3 - TILDELINGSKRITERIER

Oppdragsgiver kan bruke systemet for **Høyeste verdi** som et alternativ til å velge tilbudet med lavest pris:

- Definere forholdet mellom pris og kvalitet
- Definere kvalitetskriterier
- Beregne poeng for hvert enkelt tilbud og velge det tilbudet som har høyest poengsum og dermed **Høyeste verdi**

Hva er Høyeste verdi?

Høyeste verdi er et system som gir innkjøpere maksimal valgfrihet når det gjelder å definere forholdet mellom pris og kvalitet, samt å vekte de kvalitetskriterier som er viktig og relevant for leveransen.

Det beregnes et poengtall for hvert tilbud. Tilbudet med høyest poengsum når det gjelder pris og kvalitet er det som har **Høyeste verdi** og dermed det økonomisk mest fordelaktige tilbudet.

Eksempel på beregning av Høyeste verdi

Kvalitet poengtall	Pris poengtall	Prioritetsdefinering av kvalitetskriterier og pris
50	50	Kvalitet og pris har lik betydning
60	40	Kvalitet er vektet mer enn pris, men pris er likevel en vesentlig faktor
80	20	Kvalitet er overordnet, pris venter vesentlig mindre
40	60	Pris venter mer enn kvalitet, men kvalitet er likevel en vesentlig faktor
20	80	Pris er overordnet, kvalitet venter vesentlig mindre

Tabell 1 - ulike prioriteringer omkring pris og kvalitet

Tabellen viser forslag til forholdstall mellom pris og kvalitet, og hvilke prioriteringer dette valget signaliserer. Man står fritt til å velge hvilket som helst forholdstall, men summen må alltid være 100.

I dette eksempelet tar vi utgangspunkt i en tenkt tilbudskonkurranse hvor man venter kvalitet til 60% og pris til 40% (uthevet i rødt).

Tabell 2 viser et forslag på beregning av Høyeste verdi for tre ulike tilbydere, firma A, B og C.

Firma A har levert det laveste tilbudet prismessig på 1,0 mill NOK, og scorer 40 prispoeng (max score). De scorer dårligere på kvalitet og taper konkurransen.

Firma B har levert det nest rimeligste tilbudet prismessig, men taper likevel konkurransen da firma C scorer betraktelig bedre på kvalitet, og dermed oppnår **Høyeste verdi**.

Firma C fikk 6,4 flere kvalitetspoeng enn firma B, noe som oppveiet at firma B hadde 3,1 flere prispoeng. Sammenlagt vinner firma C konkurransen med 87,4 poeng, mot firma B som oppnådde 84,1 poeng.

	Antall tilgjengelige poeng	Firma A (1,0 mill NOK)	Firma B (1,1 mill NOK)	Firma C (1,2 mill NOK)
1. Personalet	20	17,4	16,5	16,5
2. Ledelse	20	9,0	18,4	18,7
3. Firma	20	8,5	12,8	18,9
Kvalitetspoeng	60	34,9	47,7	54,1
Prispoeng	40	40,0	36,4	33,3
Totalt antall poeng	100 poeng	74,9 poeng	84,1 poeng	87,4 poeng

Hvordan beregne Høyeste verdi?

Forholdet mellom pris og kvalitet velges slik at summen blir 100 poeng. Kvalitetspoengene spres deretter ut på de kvalitetskriterier som er relevant for tilbudet.

Tilbudene evalueres ved at man bedømmer hvor godt leverandøren oppfylder det enkelte kvalitetskriterium. Prispoeng regnes ut ved at det laveste tilbudet får maksimalt poeng og de andre blir redusert i forhold til hvor mange prosent de er over det laveste tilbudet.

10 gode grunner for å velge **Høyeste verdi**

1.

Når riktig pris velges, må tilbudet holde en kvalitetsstandard som er god nok

2.

Innkjøpere mangler ofte et godt verktøy for å bedømme kvalitet

3.

Pris bør ikke telle alene uten at kvaliteten vurderes

4.

Reduseres prisene, påvirkes også kvaliteten

5.

Kvalitet er anerkjent som et nøkkelbegrep for kunde- og brukertilfredshet

6.

Innkjøpere uttrykker ofte at det er vanskelig å foreta kvalitative sammenlikninger mellom ulike tilbud

7.

Et godt verktøy for å vurdere kvalitet og pris gir bedre innsyn i anskaffelsesprosessen

8.

Stadig flere oppdrag tilkjennes på grunn av pris alene

9.

Ensidig fokus på lav pris utfordrer arbeidsavtaler, omgåelse av kollektive avtaler, svart økonomi, lovmessige forpliktelser, opplæring og kvalitetsstyring

10.

Høyeste verdi kan også benyttes til å vurdere/dokumentere virksomhetens egen kvalitet

Hvorfor **Høyeste verdi**?

Innkjøpere av tjenester fra servicenæringen bør ta i bruk metoden **Høyeste verdi** for å sikre kravet til likebehandling av tilbydere, og gjennomsiktigheten i anskaffelsesprosessen. Systemet er et praktisk verktøy til å finne ut hvilket tilbud som gir mest for pengene.

Med **Høyeste verdi** bestemmer innkjøper selv hvilke kvalitets-kriterier som skal vektas høyest, og hvordan kvalitet og pris skal vektas i forhold til hverandre. På en enkel måte gir det en etterlengtet mulighet for å vurdere ulike tilbud opp mot hverandre, både på pris og kvalitet.

Budskap til innkjøpere



Jeg anbefaler innkjøpere så vel i private som offentlige virksomheter å ta i bruk **Høyeste verdi** ! Dette er et enkelt og praktisk verktøy, som jeg er stolt av at en av NHOs egne landsforeninger har utarbeidet.

- Finn Bergesen jr.,
adm.dir., NHO



Høyeste verdi blir ønsket velkommen over alt. Dette er en tilbudsmetodikk som gjør det mulig å sammenlikne pris og kvalitet på innkomne tilbud på en objektiv måte.

- Petter Furulund,
adm.dir., SBL



Med **Høyeste verdi** er det endelig mulig for innkjøpere å skille tilbud fra hverandre på andre kriterier enn bare pris.

- Kristin Aase,
daglig leder, Fretex Øst-Norge AS



Konkurransen er sunt, og med **Høyeste verdi** er det lettere å tro på likebehandling av tilbydere og at kvalitet også teller.

- Anne Herseth,
direktør, Manpower AS



Jeg håper bruken av **Høyeste verdi** bidrar til en rensligere konkurranse fordi det gjør innkjøpere bedre i stand til å sammenligne kvaliteten i ulike tilbud.

- Ivar Sjølstad,
adm. dir. Rengjøring & Vedlikehold AS



Dette verktøyet gir trygghet for at anbudsprosessen blir mer effektiv og at **Høyeste verdi** kan dokumenteres.

- Pål Breen,
direktør, Hafslund Sikkerhet Bedrift AS



Servicebedriftenes Landsforening
Pb. 5473 Majorstuen
0305 Oslo

Telefon: 23 08 86 50
Telefax: 23 08 86 59

www.sbl.no



SERVICEBEDRIFTENES
LANDSFORENING

Tilsatt NHO