

”3-i-1” dialog i forbindelse med Gentofte Kommunes kommende rengøringsudbud

Gentofte Kommune har inviteret 3F, FOA, Dansk Industri og Danske Service til dialog om Gentofte Kommunes kommende rengøringsudbud ved anvendelse af Gentofte Kommunes ”3-i-1” model, hvorefter kommunens udbud gennemføres efter en forudgående åben dialog mellem kommunen, arbejdstagere og arbejdsgivere med henblik på at benytte parternes samlede store viden og afstemme forventninger til udbuddet og i den efterfølgende opgaveløsning.

Gentofte Kommune har afholdt to møder med 3F, FOA, Dansk Industri og Danske Service. anbefalingerne nedenfor er udtryk for de 4 organisationernes fælles enighed, men de udtrykker ikke evt. øvrige emner, hvor parterne er af forskellig opfattelse.

3F, FOA, Dansk Industri og Danske Service er enige om at anbefale følgende ved udbud af rengøring:

[Før gennemførelse af udbuddet:](#)

1. Vælg en dialogbaseret udbudsform

Parterne er enige i, at der skal udbydes med mest mulig dialog – gerne fx via udbud med forhandling eller konkurrencepræget dialog. Udbyderen skal på forhånd tage stilling til, hvad udbyderen forventer at få ud af forhandlingerne i form af en bedre opgaveløsning.

En indbygget fleksibilitet giver mulighed for at afklare u hensigtsmæssigheder i det enkelte tilbud. Derudover giver forhandlingerne mulighed for at tilpasse tilbuddet konkret efter udbyderens behov.

Som udgangspunkt bør alle delkriterier være til forhandling (bortset fra grundlæggende vilkår), og det skal sandsynliggøres, at opgaven er prissat på en hensigtsmæssig måde.

Der bør sikres konkrete markedsinput så tidligt som muligt og udnyt udbudslovens regler for øget dialog om det enkelte tilbud.

2. Benyt INSTA800 som grundlag for kravspecifikationen.

Parterne er enige om, at rengøringsmarkedet skal benytte INSTA800 standarden for dermed at udvikle branchen.

INSTA800 er en kvalitetsstandard, der udgør en nordisk standard, og den udvikles løbende i samarbejde mellem arbejdsmarkedets parter. Således undgås uenigheder, om hvornår der er rent.

INSTA800 medfører et automatisk krav, om at medarbejderne løbende uddannes. Det er udbyderens opgave at følge op på dokumentation for medarbejdernes uddannelsesniveau.

Det er vigtigt at få udarbejdet præcise arbejdsbeskrivelser, som afspejler et tydeligt ambitionsniveau, så der er gensidig forventningsafstemning, om hvilken ydelse der skal leveres.

3. Sæt fokus på brugen af teknologi til at styrke arbejdsmiljøet

Parterne er enige i, at der skal være fokus på at udnytte teknologien, så ressourcerne anvendes, hvor der er det største behov. Det kan fx være anvendelse af sensorer, rygstøvsugere, vaskerobot eller ECA-vand. Det kan også være andre måder at udvikle arbejdsmetoder med brug af data til at bruge ressourcerne bedst muligt, fx ved anvendelse af iPads til dokumentation. Det kan samtidig bidrage til at gøre faget mere attraktivt at arbejde i.

Når der indsamles data på rengøringsområdet, skal spørgsmål om evt. rettigheder afklares.

Parterne peger også på, at der skal skabes et incitament for leverandøren til løbende optimering af arbejdets udførelse, hvor en væsentlig del af gevinsten tilfalder leverandøren.

Derudover skal der samtidig arbejdes med innovations-/udviklingspartnerskaber, hvor der afhængig af den investering hver part har indskudt er en på forhånd fastsat gevinststruktur. Hvis der arbejdes med innovations-/udviklingspartnerskaber, skal værdien af leverandørens aftale være min. 7-10 mio. kr.

4. Ordregiver skal kun stille krav, der kan følges op på

Parterne fastslår, at uanset om der er tale om arbejdsklausuler, uddannelsesklausuler eller sociale klausuler, er det vigtigt, at man styrker fokus på controlling, herunder fx at følge op på, at alle medarbejdere rent faktisk bliver uddannede.

Som minimum skal leverandøren arbejde for, at medarbejderne har et grundkursus i erhvervsrengøring (AMU), inden rengøringen påbegyndes. Udbyderen skal kun acceptere en intern rengøringsuddannelse hos leverandøren, hvis der fremvises dokumentation for at undervisningen er på sammenligneligt grundlag med AMU.

Ved udbud efter INSTA800 skal leverandørens medarbejdere som minimum være uddannet ud fra niveau 2 i standarden.

Hvis udbyderen har forhold, der kræver særlig vejledning (fx ift. hygiejne på visse former for stuer eller særlige gulvbelægninger), skal leverandøren beskrive, hvordan der er sørget for, at medarbejderen er tilstrækkelig oplært.

Parterne anbefaler, at leverandøren ikke konkurrerer på uddannelsesniveaue, men at det i stedet er et krav, at rengøringsassistenter er uddannet indenfor INSTA800 inden for en given periode - fx tre til seks måneder efter kontraktstart.

Der henledes opmærksomhed på, at udbyderen også tager stilling til evt. brug af vikarer og deres uddannelsesniveau. Det anbefales, at kravet om uddannelsesniveau også gælder for vikarer, og at der

kun dispenseres fra kravet ved ekstraordinære omstændigheder (fx en influenzaepidemi), hvor der gælder en strengere oplysningspligt.

5. Kontrakten skal kunne opdeles hensigtsmæssigt

Parterne er enige om, at leverandøren skal have fleksibilitet ift. at kunne cirkulere medarbejdere på tværs af forskellige rengøringsområder, fx skole og daginstitutioner. Dette sikrer større mulighed for fuldtidsbeskæftigelse og afveksling i arbejdet.

Parterne er også enige om, at det bør være en hovedbeskæftigelse for en rengøringsassistent at beskæftige sig med rengøring. Det er optimalt, hvis man kan sammensætte delaftalerne, så leverandørerne kan tilbyde fuldtid og sammenhængende arbejdstid til en rengøringsansat (fx at rengøringsassistenten starter med at gøre en daginstitution ren om morgenen og fortsætter på en skole til middag).

Udbyderen bør prioritere synlig rengøring inden for normal sammenhængende arbejdstid.

Der skal være fokus på, hvor mange institutioner der skal til for at have en fuldtidsrengøringsleder ansat. Evt. delaftaler skal sammensættes med forskellige institutionstyper, der sikrer en diversitet i arbejdets udførelse. En delaftale skal have en værdi af min. 7-10 mio. kr.

Vinduespolering bør udbydes som en særskilt delaftale.

6. Pris skal max vægte 40%.

Parterne er enige om, at der skal konkurreres på kvalitet. Der skal således ikke kun konkurreres på pris.

Forslag til, hvilke kriterier der kan indgå i en kvalitetsvurdering:

- Opstarts-/implementeringsplan
- Arbejdsmiljø, herunder hvordan leverandøren anvender teknologi til at udføre arbejdet, og hvordan der sikres uddannelse af medarbejdere.
- Samarbejdsorganisation i kontraktperioden, herunder kommunikation i den daglige drift: Hvad tilbyder leverandøren? Fx en elektronisk platform, der indeholder referater fra sidste opfølgning.
- Systemer for brugertilfredshed: Hvordan måler leverandøren dette undervejs? Hvordan arbejder leverandøren løbende med det? Hvilke procedurer har leverandøren omkring udbedring af fejl og mangler?

7. Virksomhedsoverdragelse af medarbejdere

Det anbefales, at udbyderen på forhånd og i god tid forholder sig til eventuel overdragelse af medarbejdere, der i forvejen er kommunalt eller privat ansat.

Selve udbuddet:

8. Afsæt tilstrækkeligt med tid til det gode tilbud

Det skal sikres, at der er tid i processen til at skrive tilbud, og til at tilbudsgiverne kan besigtige alle lokaliteter. Der skal være god tid fra annoncering til at selve besigtigelsen finder sted.

9. Inddrag relevante interessenter

Alle relevante brugere, ledere og medarbejdere skal involveres fra start. Det er vigtigt at involvere den enkelte institutions daglige ledelse – de skal føle et dagligt ansvar for rengøringen.

Efter udbuddets gennemførelse:

10. Lav en plan

Det er helt nødvendigt at lave en plan for den gode implementering. Den enkelte institutionsleder skal forstå, hvad der bliver købt (de skal klædes godt på). En pixibog kan indeholde en beskrivelse af ydelsen, der er købt, samt hvad der skal kontrolleres efter.

Den 12. september 2019