

# Udbudsbeskrivelser for byggematerialer

WWW.3DBYGGERI.DK

Udbudsbeskrivelser er tit den oversete del af byggesagens digitale projektering - men kan være afgørende for at gennemføre et salg.

Hvorfor bør byggematerialeproducenten bruge udbudsbeskrivelser?



3dbyggeri danmark har siden 2007 været med til at sætte dagsordenen for digitalisering af den danske byggebranche. Derfor har vi indgående kendskab til hele værdikæden, fx hvordan arkitekter og ingeniører arbejder.

3dbyggeri danmark kan hjælpe med til at jeres byggematerialer bliver centrum for beslutningstagernes søgelys.

Vi rådgiver, digitaliserer og implementerer.

**3dbyggeri danmark**

88 80 73 80  
info@3dbyggeri.dk  
www.3dbyggeri.dk

---

3dbyggeri danmark har siden 2007 været med til at sætte dagsordenen for digitalisering af den danske byggebranche. Derfor har vi indgående kendskab til hele værdikæden, fx hvordan arkitekter og ingeniører arbejder.

3dbyggeri danmark kan hjælpe med til at jeres byggematerialer bliver centrum for beslutningstagernes søgelys.

Vi rådgiver, digitaliserer og implementerer.



**3dbyggeri danmark**

88 80 73 80

[info@3dbyggeri.dk](mailto:info@3dbyggeri.dk)

[www.3dbyggeri.dk](http://www.3dbyggeri.dk)

---

## Udbudsbeskrivelser for byggematerialer

Når snakken falder på digitalt byggeri og BIM er udbudsbeskrivelser ofte et overset aspekt. Faktisk er udbudsbeskrivelser en af de lavest hængende frugter for byggematerialeproducenten, som ønsker at styrke sine produkters tilstedeværelse i byggesagen. Udbudsbeskrivelsen skaber broen mellem projekterings 2D- og 3D-produktmateriale på den ene side, og udbuddet og det potentielle salg af byggematerialer på den anden side.

Udbudsbeskrivelsen fungerer således som nøglen til udbudsfasen - en fase der er kendetegnet ved, at byggesagen overdrages fra rådgiveren (som enten kan være arkitekten eller ingeniøren) til entreprenøren. Det giver stor risiko for tab af oparbejdet produktviden og -præferencer.

Hvis byggematerialeproducenten ikke proaktivt håndterer denne overgang fra rådgiver til entreprenør, risikeres salgsarbejdet overfor rådgiveren at være spildt. Det er her udbudsbeskrivelsen har sin relevans.

Som en del af udbudsmaterialet fungerer udbudsbeskrivelsen som rådgiverens overdragelse af tekniske specifikationer til entreprenøren, som skal udføre byggesagen - og indkøbe de enkelte byggematerialer. Udbudsbeskrivelsen bliver en del af grundlaget for entreprørens beregning af tilbud.

Byggematerialeproducenten får ikke en garanti for at vinde udbuddet ved at være proaktiv med en udbudsbeskrivelse, men den hjælper til en førerposition i udbudsfasen. Det skyldes at byggematerialets tekniske specifikationer, der er oparbejdet gennem byggematerialeproducentens samarbejde med rådgiveren igennem projekteringsforløbet (vha. eksempelvis 2D- og 3D-produktmateriale), bliver forankret.

### Ecophon<sup>®</sup> SAINT-GOBAIN

Selvom Ecophon, der blandt andet producerer akustikpaneler, havde en række udbudsbeskrivelser for sine produkter, fik de blandede tilbagemeldinger fra rådgiverne.

Derfor valgte Ecophon, at få gennemgået og strømlignet sine udbudsbeskrivelser efter Bips1.000-strukturen.

Den hævede kvalitet i udbudsbeskrivelserne har resulteret i en bedre feedback fra rådgiverne.

3dbyggeri danmark har siden 2007 været med til at sætte dagsordenen for digitalisering af den danske byggebranche. Derfor har vi indgående kendskab til hele værdikæden, fx hvordan arkitekter og ingeniører arbejder.

3dbyggeri danmark kan hjælpe med til at jeres byggematerialer bliver centrum for beslutningstagernes søgelys.

Vi rådgiver, digitaliserer og implementerer.



**3dbyggeri danmark**

88 80 73 80  
info@3dbyggeri.dk  
www.3dbyggeri.dk

## Hvorfor interessere sig for udbudsbeskrivelser?

Udbudsbeskrivelser indgår således som en central del af rådgiverens overdragelse af byggesagen til den udførende entreprenør - både i relation til tilbudsgivning og som specifikation af de valgte bygningsdele og systemer.

Udbudsbeskrivelsen gør det altså lettere for entreprenøren at "samle byggesagen op" fra rådgiveren.

Men udbudsbeskrivelsen er også byggematerialeproducentens mulighed for at indsnævre entreprenørens manøvremlighed i forhold til valg af byggematerialer.

Rådgiveren udarbejder som udgangspunkt selv udbudsbeskrivelserne på en byggesag, men er typisk modtagelig for byggematerialeproducentens input og forslag, såfremt de kan leve op til rådgiverens ønsker og behov. Dette er især fordi det er tidsbesparende for rådgiveren. En anden grund er, at producenten ofte har den største ekspertviden indenfor et specifikt produkt.

Byggematerialeproducenten bør derfor se udbudsbeskrivelsen som en mulighed både for at understøtte rådgiverens arbejde og herigennem skabe en loyalitet, samt for at påvirke udbudsmaterialets ordlyd i retning af konkrete byggematerialer.

Udbudsbeskrivelsen giver på den måde en række attraktive muligheder for at byggematerialeproducenten kan;

- Få sine byggematerialer fastholdt i byggesagen
- Kan fremhæve byggematerialets USP'er og gøre dem til et krav i entreprenørens tilbudsgivning
- Sætte sig udover ren priskonkurrence ved at aktivere USP'er som nævnt ovenfor

Den proaktive byggematerialeproducent, der formår at udnytte udbudsbeskrivelsens muligheder, kan på disse måder sætte sig selv foran konkurrenterne, når kampen om salget begynder.



Fremhæver byggematerialets USP'er

Mindsker priskonkurrence

Indsnævrer entreprenørens valgmuligheder

Forankrer salgsarbejde mod rådgiveren

Giver forspring i kampen om udbuddet

De primære grunde til at byggematerialeproducenten bør interessere sig for udbudsbeskrivelser



# Hvad er udbudsbeskrivelser?

Når en byggesag skal i udbud udgør projektmateriale et komplet beskrivelse af byggeprojektet, som lader entreprenørerne sætte sig ind i den aktuelle byggesag, og dermed danne grundlag for tilbuds-beregningen.

Projekteringsmateriale omfatter typisk:

- Udbudsbekendtgørelse
- Udbudsbeskrivelse
- Tegninger
- Bygnings-/BIM-modeller
- Tidsplaner
- Kontraktbetingelser
- Tilbudsliste

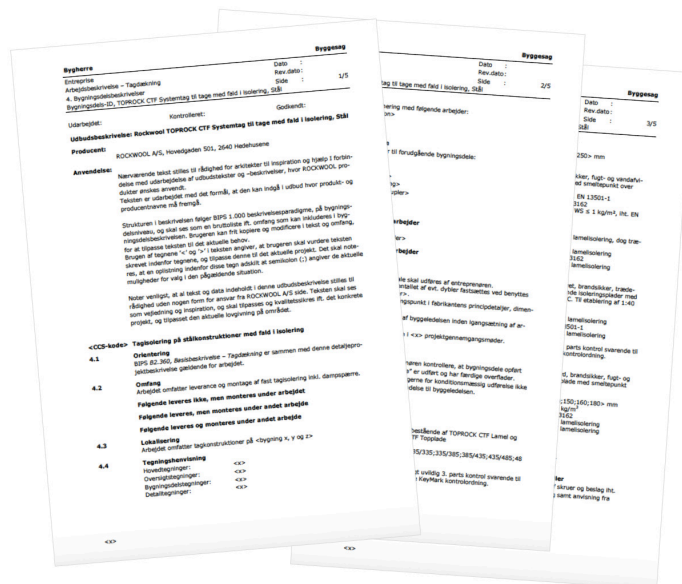
Udbudsbeskrivelsen er en teknisk beskrivelse af byggeriets indhold og funktionskrav til systemer, bygningsdele og byggematerialer, og fungerer som

en specifikation af, hvad entreprenøren skal basere sit tilbud på.

## Udbudsbeskrivelser har mange navne

Udbudsbeskrivelser er kendt under mange navne, som alle refererer til det samme;

- Beskrivelser
- Beskrivelsestekster
- Bips-beskrivelser
- Bygningsdelsbeskrivelser
- Generiske beskrivelser
- Generiske tekster
- Specifikationsark
- Specifikationstekster
- Udbudstekster



Eksempel på udbudsbeskrivelse

3dbyggeri danmark har siden 2007 været med til at sætte dagsordenen for digitalisering af den danske byggebranche. Derfor har vi indgående kendskab til hele værdikæden, fx hvordan arkitekter og ingeniører arbejder.

3dbyggeri danmark kan hjælpe med til at jeres byggematerialer bliver centrum for beslutningstagerens søgelys.

Vi rådgiver, digitaliserer og implementerer.



**3dbyggeri danmark**

88 80 73 80  
info@3dbyggeri.dk  
www.3dbyggeri.dk

## Typer af udbudsbeskrivelser

Der findes grundlæggende to typer af udbudsbeskrivelser som bruges til forskellige udbudstyper:

1. **Produktspecifikke udbudsbeskrivelser** til private udbud
2. **Produktneutrale udbudsbeskrivelser** (også kaldt generiske udbudsbeskrivelser) til offentlige udbud

En produktspecifik udbudsbeskrivelse kan ikke bruges i et offentligt udbud, men en produktneutral udbudsbeskrivelse kan bruges i et privat udbud - men vil ikke give samme styrke som en produktspecifik udbudsbeskrivelse.

Byggematerialeproducenten som ønsker at sælge sine produkter til både private og offentlige byggesager bør derfor som minimum have to versioner af sine udbudsbeskrivelser for at opnå den største styrke i det enkelte udbud.

De to typer af udbud - private og offentlige - beskrives nærmere i særskilte afsnit.

## Bips1.000-standarden for udbudsbeskrivelser

Mens udbudslovgivningen sætter nogle grænser for hvad en udbudsbeskrivelse må indeholde, stiller den ikke krav til form og detaljering.

For at skabe struktur og konsistens i byggebranchens udbudsmateriale har brancheorganisationen bips (nu Molio) udviklet et beskrivelsesværktøj, der fungerer som en de facto standard for strukturering af udbudsbeskrivelser - derfor bruges betegnelsen Bips-beskrivelser i nogle sammenhænge. Seneste udgave af beskrivelsesværktøjet kaldes B1.000.

Som det fremgår af illustrationen på næste side er der en samlet byggesagsbeskrivelse for alle byggesagens entrepriser. Herudover er der for hver entreprise et antal arbejdsbeskrivelser, hvor bygningsdelsbeskrivelser for byggematerialer udgør et afsnit.

Bygningsdelsbeskrivelsen definerer de enkelte bygningsdele med hensyn til materialer og egenskaber, og fungerer på den måde som en kravspecifikation for entreprenøren. Det er således i bygningsdelsbeskrivelsen, at byggematerialeproducenten kan komme med input og forankre sine produkter i byggesagens udbud.



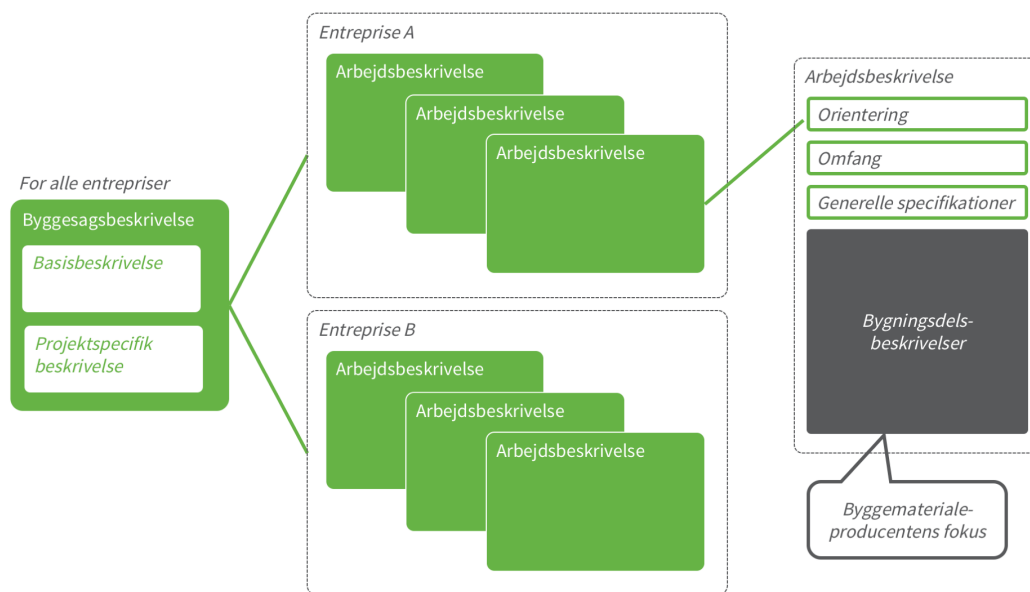
Unidrain producerer afløb der er differentieret på parametre som design og kvalitet. Som resultat deraf er Unidrains produkter i flere tilfælde dyrere end konkurrerende produkter.

På baggrund af denne produktpositionering arbejder Unidrain tæt sammen med rådgiverne for at integrere deres produkter i byggesagen ved hjælp af 2D- og 3D-produktmateriale.

I naturlig forlængelse af denne indsats har Unidrain fået udarbejdet udbudsbeskrivelser, der fungerer som en integreret forlængelse af 2D- og 3D-materialet.

På den måde følger Unidrain sit salgsarbejde overfor rådgiverne helt til dørs - i form af en stærk position ved udbuddet af byggesagen.





Udbudsbeskrivelsens opbygning

Både byggesagsbeskrivelsen og arbejdsbeskrivelserne består dels af en basisbeskrivelse - som er den samme fra byggesag til byggesag - og dels af en projektspecifik beskrivelse - som foreskriver afvigelser fra basisbeskrivelsen og/eller specifikationer, der er særlige for den konkrete byggesag og ikke fremgår af basisbeskrivelsen.

Bygningsdelsbeskrivelsen er en del af den projektspecifikke arbejdsbeskrivelse. Det er særligt interessant, da den projektspecifikke arbejdsbeskrivelse har den højeste rang blandt beskrivelsesdokumenterne (byggesags- og arbejdsbeskrivelse, herunder basis- og projektspecifikke beskrivelser).

Det skal bemærkes, at arbejdsbeskrivelsen suppleres af tegninger i udbudsmaterialet, hvorfor produktspecifikationerne bør stemme overens - hvilket bedst opnås, hvis byggematerialeproducenten arbejder målrettet på at understøtte hele projek-

teringsarbejdet med både 2D-detaltetegninger, 3D BIM-modeller og udbudsbeskrivelser.

## Sammenhæng med BIM-objekter

I byggesagens projektering ligger udbudsbeskrivelsen i naturlig forlængelse af byggematerialeproducentens 2D-detaltetegninger og BIM-objekter. Disse tre typer af materiale bør derfor ses som en samlet pakke - og ikke som løsevne elementer.

Den gode udbudsbeskrivelse samler de væsentlige og differentierende produktspecifikationer og -egenskaber, som er indeholdt i 2D- og 3D-materialet. På denne måde forankres byggematerialeproducentens salgsarbejde overfor rådgiveren i de tidlige projekteringsfaser i udbudsfasen og udbudsmaterialet, der som nævnt er broen til entreprenøren og det potentielle salg.



## Private udbud og udbudsbeskrivelser

Groft sagt er der ikke nogle rammer for udbudsbeskrivelser til private udbud, da bygherren her ikke er underlagt samme lovgivningsmæssige begrænsninger som gælder for udbud, der gennemføres helt eller delvist for offentlige midler.

Dette betyder dog ikke, at udbudsbeskrivelser for byggematerialer er irrelevante for private udbud. Byggematerialeproducenten kan også bruge udbudsbeskrivelsen til at fastholde sit produkt i den

private byggesag.

Eksempelvis kan byggematerialeproducenten i tilfælde af en prisfokuseret bygherre påvirke byggesagen gennem rådgiveren med sin udbudsbeskrivelse (og øvrige digitale produktmateriale som BIM-objekter og 2D detaljetegninger) og dermed forsøge at omgå bygherrens prisfokusering ved at fremhæve andre produkttegenskaber i udbudsbeskrivelsen.

## Lovmæssige rammer for offentlige udbud

Den afgørende forskel på private og offentlige udbud er, at byggematerialer ikke må nævnes ved navn/mærke i udbudsbeskrivelsen til udbud, der er finansieret helt eller delvist af offentlige midler.

Der er generelt vide rammer til at beskrive eksempelvis byggematerialer, så længe udbudsbeskrivelsen holdes inden for de lovgivningsmæssige rammer herfor. Lovgivningen stiller ikke krav om udbudsbeskrivelsens opbygning eller detaljeringsgrad.

Dog kan bygherren afhængigt af udbuddets fokus og type have præference for en større eller mindre detaljeringsgrad. Eksempelvis vil et højt prisfokus tale for en relativt lav detaljering, mens en for høj detaljering kan begrænse konkurrencen.

Udbudsloven fastsætter tærskelværdier for hvilke offentlige udbud der reguleres, og dermed har begrænsninger for, hvad udbudsbeskrivelsen må indeholde. Udbudslovens tærskelværdier ændres

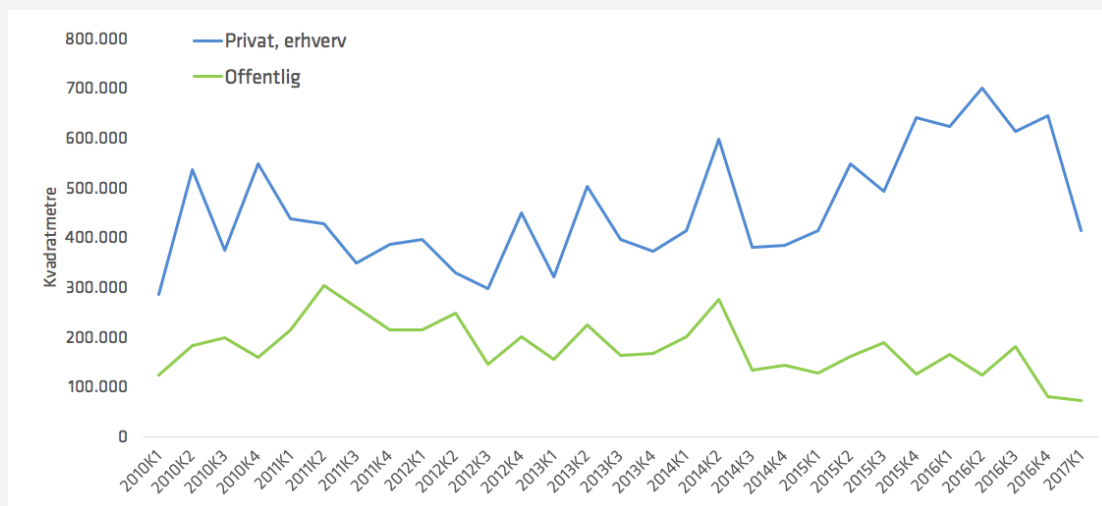
løbende og findes på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside.

Hvis et udbud er under tærskelværdierne er det ikke et lovkrav, at der udarbejdes detaljerede udbudsbeskrivelser. Omvendt er der også en større frihed til at fastlægge krav og ønsker til et byggemateriale, ligesom saglige og proportionale krav accepteres selvom der kun er én eller få mulige leverandører.

Lovgivningen stiller krav om, at udbudsbeskrivelsen lever op til:

- **Gennemsigtighedsprincippet:** Udbudsbeskrivelsen skal være klar og tydelig
- **Proportionalitetsprincippet:** Udbudsbeskrivelsens krav skal være proportionale med kontraktens mål
- **Ligebehandlingsprincippet:** Konkurrencebegrænsende krav skal have en saglig begrundelse





Fordeling mellem privat og offentligt byggeri, målt som tilladt byggeri i hele Danmark

Kilde: Danmarks Statistik

Privat, erhverv indeholder: "A/S, ApS og andre selskaber", "Foreninger, selvejende inst. mv" og "Private andelsboligforeninger"

Offentlig indeholder: "Almene boligselskaber", "Beliggenhedskommune", "Anden primærkommune", "Amtskommune" og "Staten". Ikke inkluderet: "Privatpersoner inkl I/S", "Andet, herunder moderejendomme" og "Uoplyst"

Mulighederne for at stille krav til byggematerialer kan opdeles i 3 hovedkategorier:

### 1) Funktionsdygtighed eller funktionelle krav

Denne type krav giver størst mulighed for byggematerialeproducenten, da man her selv kan fastlægge de krav, der stilles (modsat ved brug af standarder m.v.).

Den ønskede funktionalitet kan enten beskrives som tekniske krav eller aktivitetsbaserede krav. Kravene kan som variant angives som mindstekrav af fysisk, funktionel eller juridisk karakter.

Aktivitetsbaserede krav giver størst råderum for tilbudsgivere på et udbud (entreprenører), hvorfor byggematerialeproducenten mest fordelagtigt kan

gøre brug af tekniske krav i deres udbudsbeskrivelser.

Eksempler på denne type krav er dimensioner, materialetype, miljøpræstation, adgang for handicappede og produktionsmetoder (krav skal være proportionale og svare til kontraktens værdi og mål).

Udbudsbeskrivelsen kan under visse omstændigheder stille krav om dokumentation for opfyldelse af tekniske krav (eksempelvis testrapport eller certifikat).

### 2) Standarder, mærker m.v.

En udbudsbeskrivelse kan stille krav om, at et byggemateriale lever op til en standard - eksempelvis en ISO- eller DS-standard - eller et mærke som do-



kumentation for en specifik egenskab (eksempelvis miljømæssige eller sociale egenskaber).

Der er knyttet en række krav til, hvornår en standard og et mærke kan bruges som gyldigt krav i en udbudsbeskrivelse.

### 3) Kombination af funktionsdygtighed, funktionelle krav og standarder m.v.

Kravene i en udbudsbeskrivelse kan også være en kombination af funktionsdygtighed, funktionelle krav og standarder m.v.

Udbudsbeskrivelsens tekniske specifikation må ikke indsnævre markedet ved at foreskrive at eksempelvis arbejdskraft eller materialer skal have en bestemt geografisk oprindelse. På samme måde må der ikke diskrimineres eller sættes ubegrundede begrænsninger for konkurrencen.

De tekniske krav skal også relatere til kvaliteten af det konkrete byggemateriale, hvilket ikke gør sig gældende for sociale hensyn som eksempelvis arbejdsvilkår for produktionsansatte.

Hvis der er fastsat danske tekniske foreskrifter skal de anvendes som grundlag for de tekniske specifikationer.

Udbudsloven indeholder også en række hindringer som skal undgås i udbudsbeskrivelsens tekniske specifikationer. Der må således ikke nævnes:

- Specifikke fabrikater, oprindelser eller fremstillingsprocesser som er kendetegnet for en specifik producents produkt
- Specifikt varemærke, patent, type, oprindelse eller produktion som favoriserer eller eliminerer producenter

I de tilfælde hvor det ikke er muligt at lave en tilstrækkelig, nøjagtig og forståelig beskrivelse kan man undtagelsesvis henvise til et specifikt fabrikat, oprindelse eller fremstillingsproces efterfulgt af en "eller tilsvarende"-formulering. Der er dog en række EU-domme, som angiver at bevisbyrden ligger hos rådgiveren. Denne risiko gør rådgiverne meget tilbageholdende med at bruge denne metode, hvorfor den de facto ikke anvendes.

## Udbudsbeskrivelser til udenlandske markeder

Selvom de danske udbudsregler tager udgangspunkt i et EU-direktiv - og udbudsbeskrivelser til andre EU-lande i grove træk derfor skal opfylde de samme regler, som gælder i Danmark - er der stadig behov for, at byggematerialeproducenten tilpasser sine udbudsbeskrivelser til de enkelte geografiske markeder.

Udover sprogversionering og tilpasning til lande-

specifikke tekniske specifikationer skal udbudsbeskrivelsen tilpasses eventuelle nationale standarder, der modsvarer den danske bips1.000-standard.

Lovgivningen i flere nære markeder, der ikke er medlem af EU (eksempelvis Norge, Schweiz og Storbritanien), har taget udgangspunkt i EU-udbudsregler.



## Konklusion

Udbudsbeskrivelsen er central som brobygger mellem både to faser i byggeriet og to interessentgrupper (rådgiver og entreprenør), og ligger i naturlig forlængelse af byggematerialeproducentens 2D- og 3D-produktmateriale.

Mens der er stort set er frit spil for udbudsbeskrivelser til private udbud, skal udbudsbeskrivelser til offentlige udbud holdes indenfor en række lovgivningsmæssige rammer.

Selvom det umiddelbart kan virke enkelt at lave en udbudsbeskrivelse, er der mange forhold samt lov-

givningsmæssige og best practice-faldgruber, som den urutinerede person risikerer at overse - både i forhold til private og offentlige udbud.

Håndteringen af disse risikoelementer kan enten svække eller styrke udbudsbeskrivelsen væsentligt. Derfor bør byggematerialeproducenten enten sætte sig grundigt ind i den relevante lovgivning og best practice eller indhente ekspertviden på området.

### Kom videre med digitalisering

Vil du vide mere om, hvordan I rammer byggesagens interesser bedre gennem digitalisering af jeres byggematerialer?

Bliv klogere med 3dbyggeri danmarks online-vidensbibliotek på **[www.3dbyggeri.dk/viden](http://www.3dbyggeri.dk/viden)**

...eller tag en snak med 3dbyggeri danmark på **88 80 73 80** eller **[info@3dbyggeri.dk](mailto:info@3dbyggeri.dk)**



3dbyggeri danmark har siden 2007 været med til at sætte dagsordenen for digitalisering af den danske byggebranche. Derfor har vi indgående kendskab til hele værdikæden, fx hvordan arkitekter og ingeniører arbejder.

3dbyggeri danmark kan hjælpe med til at jeres byggematerialer bliver centrum for beslutningstageres søgelys.

Vi rådgiver, digitaliserer og implementerer.



**3dbyggeri danmark**

88 80 73 80  
[info@3dbyggeri.dk](mailto:info@3dbyggeri.dk)  
[www.3dbyggeri.dk](http://www.3dbyggeri.dk)

## Kilder

Danmarks Statistik

Molio

“Vejledning om udbudsreglerne, januar 2016”,  
Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

