

# Fordele og ulemper ved funktionsudbud



**AF TIM LARSEN**  
TL-Engineering  
TL@TL-Engineering.dk

Funktionsudbud er en udbudsform, hvor man som ordregiver ikke specificerer en bestemt løsning, men i stedet stiller krav til funktioner, som tilbudsgiveren skal opfylde. Dette kan give både fordele og ulemper i forhold til mere traditionelle udbudsformer.

**E**n af fordelene ved funktionsudbud er, at det kan føre til innovative løsninger, da det giver tilbudsgiverne frihed til at finde den bedste løsning på opgaven. Det kan i visse tilfælde også resultere i lavere omkostninger, da tilbudsgiverne kan finde mere effektive måder at opfylde kravene på. Det kan også give en mere fleksibel løsning, da tilbudsgiveren kan tilpasse løsningen til de specifikke behov, der er. Det kræver dog, at funktionsudbuddet er rimelig detaljeret, hvad angår beskrivelsen af det, der ønskes udført, således at der ikke er tvivl om, hvorvidt den ønskede funktion og kvalitet er opnået ved afleveringen.

En anden fordel ved funktionsudbud er, at det kan føre til mere konkurrence på markedet. Det kan give flere tilbudsgivere mulighed for at byde på opgaven, og dermed kan man få bedre priser og bedre kvalitet på løsningen. Det kan også føre til mere åbenhed og gennemsigtighed i udbudsprocessen, da det er lettere at sammenligne tilbuddene.

En af ulemperne ved funktionsudbud er, at det kan være svært at fastlægge kravene til løsningen, da man ikke specificerer en bestemt løsning. Det kan også føre til, at tilbudsgiverne ikke forstår opgaven og kravene tilstrækkeligt, fordi funktionsudbuddet er for ukonkret, hvilket kan resultere i utilstrækkelige eller fejlagtige tilbud.

En anden ulempe ved funktionsudbud er, at det kan tage længere tid at evaluere og vælge den bedste løsning, da der skal lægges vægt på flere faktorer. Det kan også være vanskeligt at måle, om løsningen lever op til kravene, da der ikke er en specifik løsning at sammenligne med.

En tredje ulempe ved funktionsudbud er, at de ofte er bekostelige at udarbejde et tilbud ud fra, da det ofte indebærer en del projektering for at sandsynliggøre, at det tilbudte også kan udføres i praksis uden, at der efterfølgende skal ofres dyre ingeniørtimer på at udarbejde den ofte meget store dokumentationspakke. Det vil derfor være en fordel, hvis der i funktionsudbuddet var flere oplysninger og måske eksempler på, hvordan opgaven kunne løses uden al for meget beregning.

En fjerde ulempe ved funktionsudbud er, at det næsten altid kun er de store entreprenørfirmaer, der har kræfter og økonomi til at udarbejde et tilbud uden at skulle entrere med en ekstern rådgiver, der jo bestemt ikke er gratis. Derfor vil der næsten aldrig komme nyt blod ind i branchen i form af mindre virksomheder, der med tiden kan vokse sig større og måske også være mere innovative end de vel-etablerede entreprenørfirmaer.

Samlet set kan funktionsudbud dog, selv med de omtalte ulemper, være en fordelagtig udbudsform, hvis man ønsker innovative løsninger og mere konkurrence og fleksibilitet i løsningen. Det er dog vigtigt at være opmærksom på de påpegede ulemper såsom vanskeligheder med at fastlægge kravene og evaluere tilbuddene. Det kan derfor være en god idé nøje at overveje, om funktionsudbud er den rette udbudsform til den konkrete opgave – og hvis ja – at sørge for at udarbejde et detaljeret udbud med de stillede funktionskrav og evt. med eksempler på, hvad der ønskes. ●