fremtiden starter her...

Gode råd om...

udbud

DANSK ERHVERV

INDHOLD

Indledning 3

Før udbuddet går i gang 4

- Hvor finder du udbud? 4
- Markedsdialog 4

Under udbudsprocesses 4

- Udbudsformer 4
- Dokumentation 6
- Udbudsmaterialet 7
- Hvor meget dialog må du have under processen? 9
- Tidsfrister 9

Efter udbuddet 10

- Evaluering 10
- Begrundelse 10
- Samarbejdet går i gang – kan kontrakten ændres? 10
- Klagemuligheder 11
- Pligt til at bringe en kontrakt til ophør 11
- Fortrolighed/aktindsigt 11

Udgivet af Dansk Erhverv
2. udgave – 1. oplag, januar 2017

Gode råd om udbud

Udbudsloven trådte i kraft den 1. januar 2016. Hensigten med loven er at danne ramme for ét samlet og overskueligt regelsæt for, hvordan det offentlige køber ind. Loven implementerer EU´s nye udbudsdirektiv (2014/24/EU af 26. februar 2014 om offentlige udbud).

Udbudsloven sætter "det gode købmandskab" i centrum, bl.a. ved at sikre:

- Overholdelse af EU-retlige principper om ligebehandling, gennemsigtighed og proportionalitet
- Klarhed, forenkling og øget fleksibilitet for både ordregiver og tilbudsgiver
- Lavest mulige transaktionsomkostninger

De væsentligste nyskabelser i udbudsloven er:

- Lettere adgang til fleksible udbudsformer
- Nyt "light regime" til indkøb af velfærds-, social- og sundhedsydelser
- Krav til miljømærker hos tilbudsgiver
- Kortere tidsfrister for hvornår et tilbud skal afleveres
- Udelukkelsesgrunde og self-cleaning
- Øget gennemsigtighed ved evaluering af tilbud
- ESPD – Et fælles europæisk udbudsdokument
- En pligt til at bringe en kontrakt til ophør
- Tidligere offentliggørelse af udbudsmaterialet
- Ophævelse af annonceringspligten for indkøb under EU´s tærskelværdi

Denne pjece gennemgår kort de enkelte faser af et udbud og inddrager samtidig flere af elementerne i den nye lov. Formålet med pjecen er at give et overordnet overblik over udbuds-processen.

Medlemmer af Dansk Erhverv kan ringe på Dansk Erhvervs udbuds-hotline på T. 3374 6177 for yderligere råd og vejledning.

Før udbuddet går i gang

Hvor finder man udbud?

Forberedelsesfasen en stor og vigtig del af tilbudsgivningen. Danske udbud findes på www.udbud.dk, europæiske på bl.a. www.ted.eu. På begge hjemmesider kan man oprette søgeagenter for at finde de rigtige udbud. Flere vælger at lade professionelle virksomheder overvåge markedet for mulige udbud.

Markedsdialog

Ordregiver kan forud for et udbud gennemføre markedsundersøgelser, for på den måde at søge dialog med markedet. Potentielle tilbudsgivere kan med fordel holde godt øje med sådanne markedsundersøgelser, og derigennem bidrage positivt til at optimere ordregivers udbudsmateriale ift. det endelige udbud.

Under udbudsprocessen

Det er vigtigt fra starten at danne sig et godt overblik over indholdet af et udbud. Udbudsprocessen starter formelt set, når udbudsbekendtgørelsen og udbudsmaterialet offentliggøres. Udbudsmaterialet indeholder alle relevante dokumenter, der beskriver selve udbuddet, herunder bl.a. udbudsbekendtgørelsen, tekniske specifikationer, kontraktbetingelser, formater for at kunne fremlægge dokumenter, oplysninger om almindeligt gældende forpligtelser mv.

Udbudsformer

Der findes flere forskellige udbudsformer. Nogle er mere omfattende end andre, og det er derfor afgørende, før man deltager i en udbudsproces, at sætte sig grundigt ind i, hvilke ressourcer en given udbudsproces vil kræve.

Offentligt udbud
Enhver kan deltage i et offentligt udbud. Ordregiver vil på baggrund af de indkomne tilbud vælge, hvem der skal have kontrakten. Ofte vil der være mange, der har afgivet tilbud, hvorfor chancerne for at vinde, kan være begrænset.

Begrænset udbud
Ved et begrænset udbud, skal potentielle tilbudsgivere ansøge om lov til at afgive tilbud. Alene et begrænset antal tilbudsgivere vil få adgang hertil. Et begrænset udbud skal sikre, at der ikke anvendes unødige ressourcer på en tilbudsproces. Det er mindre ressourcekrævende at lave en ansøgning om lov til at afgive tilbud, end at udarbejde et fuldt tilbud. Enhver kan ansøge om at deltage i et begrænset udbud.

Udbud med forhandling *
Ved denne form for udbud, kan ordregiver vælge at forhandle med tilbudsgiverne, efter der er afgivet tilbud. Enhver kan ansøge om at deltage i udbud med forhandling.

Konkurrencepræget dialog *
Ved denne form for udbud har ordregiver en dialog med tilbudsgiverne, inden deres endelige tilbud afgives. Enhver kan ansøge om at deltage i konkurrencepræget dialog.

Innovationspartnerskaber *
Denne udbudsform anvendes, når ordregiver ønsker at udvikle og indkøbe en innovativ ydelse hos en privat virksomhed. Enhver kan ansøge om at deltage i et innovationspartnerskab.

Et innovationspartnerskab består af 3 faser:
1. Udbuddet
2. Innovationsforløbet
3. Evt. køb af den udviklede ydelse

Udbud med forhandling uden forudgående offentliggørelse*
Med denne udbudsform offentliggøres udbuddet ikke, og ordregiver forhandler individuelt og direkte med virksomheden. Udbudsformen anvendes alene i begrænset omfang, fx hvis der ikke er afgivet egnede tilbud ved en forudgående udbudsproces.

** De fleksible udbudsformer kan fx bruges, når ordregivers indkøbsbehov ikke kan opfyldes, uden at der sker en tilpasning af en eksisterende løsning. Ordregiver skal som minimum prækvalificere 3 og maksimum 5 tilbudsgivere.*

Projektkonkurrencer
Ved denne udbudsform udskrives der en projektkonkurrence, der offentliggøres ved bekendtgørelse. En særlig bedømmelseskomité bedømmer projekterne. Enhver kan ansøge om at deltage i en projektkonkurrence.

Light regimet
Light regimet er en anderledes udbudsform, der kun anvendes ved indkøb af tjenesteydelser med et socialt eller et andet specifikt fokus. Light regimet finder anvendelse, når kontrakten har en værdi på over 5.592.375 kr. (2017). Enhver kan ansøge om at deltage. Udbudsformen er mindre omfattende end et "rigtigt" udbud, bl.a. fordi indkøbsprocessen kun skal overholde de grundlæggende kriterier om ligebehandling, gennemsigtighed og proportionalitet, og ikke udbudslovens øvrige regler.

Det anbefales, at tilbudsgiver under denne udbudsform alligevel orienterer sig i de almindelige udbudsregler, da lovens principper vil kunne påvirke den måde, ordregiver tilrettelægger udbuddet på.

Dokumentation

ESPD - et fælles europæisk udbudsdokument
Alle tilbudsgivere skal i forbindelse med et udbud, udfylde en ny form for egen erklæring, hvor det erklæres, at tilbudsgiver er egnet til at byde på udbuddet. Dette dokument kaldes en ESPD. Den virksomhed der vinder et udbud, vil efterfølgende skulle dokumentere, at opfylde kravene i ESPD´en.

Formålet med en ESPD er at forenkle dokumentationsprocessen. Dokumenter der en gang er indsendt i forbindelse med et udbud, kan genbruges.

Ordregiver kan ikke kræve, at tilbudsgiver indsender dokumentation, som ordregiver som offentlig myndighed selv har adgang til. For eksempel kan ordregiver ikke kræve, at tilbudsgiver indsender årsregnskab som dokumentation for virksomhedens økonomiske og finansielle formåen, hvis et sådant kan hentes direkte i det centrale virksomhedsregister CVR.dk. Det forudsættes, at tilbudsgiver oplyser, hvor den relevant dokumentation kan findes, fx med angivelse af en internetadresse.

Udbudsmaterialet

Krav for at kunne deltage i udbud

Ordregiver kan kræve, at tilbudsgiver er egnet til at løse opgaven. Ofte stilles der krav til eksempelvis virksomhedernes økonomiske og faglige formåen. Eksempelvis kan ordregiver stille krav til tilbudsgivers årlige omsætning. Ordregiver må dog ikke stille krav om, at tilbudsgivers årlige omsætning er større end den dobbelte anslåede kontraktsum, med mindre særlige forhold kræver det.

Mindstekrav

Ordregiver kan kræve, at tilbudsgiver opfylder visse mindstekrav for at kunne afgive tilbud. Er kravene ikke opfyldt, vil tilbuddet som udgangspunkt blive afvist. Dansk Erhverv anbefaler at lave en tjekliste med ordregivers krav for på den måde at dobbelttjekke, at alle betingelser er opfyldte.

Miljømærker

Ordregiver kan også stille krav til selve det produkt, der ligger til grund for udbuddet. For eksempel kan ordregiver forlange, at tilbudsgivers ydelse skal opfylde et særligt miljømærke, eller at ydelsen på anden måde lever op til tilsvarende krav. Eksempelvis kan ordregiver kræve, at tilbudsgivers ydelse opfylder de betingelser, der stilles for at kunne opnå EU's miljømærke ”Blomsten”.

Udelukkelsesgrunde og self-cleaning

Udbudsloven indeholder en række forhold, der kan eller skal medføre, at en tilbudsgiver udelukkes fra at deltage i et udbud.

1. *Obligatoriske udelukkelsesgrunde*
   Ordregiver har pligt til at udelukke tilbudsgiver. Fx hvis tilbudsgiver er dømt for hvidvaskning af penge.

2. *Frivillige udelukkelsesgrunde*
   Ordregiver kan vælge at udelukke tilbudsgiver. Fx hvis tilbudsgivers konkurs er nærtstående.

Er tilbudsgiver blevet udelukket fra et udbud, kan tilbudsgiver på ny få adgang til udbuddet ved ”self-cleaning”, dvs. ved at ”rense sig”. Det sker ved at tilbudsgiver dokumenterer, at der er rettet op på de forhold, der var årsag til udelukkelsen. Hvis dokumentationen godtages, kan virksomheden på ny deltage i udbuddet.

”Self-cleaning” kan fx bestå i at afbryde forbindelsen til personer/virksomheder, der er involveret i en illoyal adfærd, i at gennemføre et afrapporterings- og kontrolsystem, i at oprette en intern revisionsstruktur, der kan overvåge visse forhold, eller ved at vedtage interne regler om ansvar og kompensation.

Gode overvejelser, inden et tilbud afgives

Generelt frarådes det at byde på en opgave uden grundigt at have sat sig ind i betingelserne for samarbejdet. Betingelserne kan være mange og byrdefulde, som fx:

- *Sikkerhedsstillelse*
  Skal der stilles sikkerhed, hvornår skal sikkerheden stilles, hvor stor en procentdel af kontrakten skal der stilles sikkerhed for, hvordan nedskrives sikker hedsstillelsen?

- *Kontraktens længde*
  Undersøg, hvor længe kontrakten løber, og om der er mulighed for forlængelse.

- *Opsigelsesbestemmelser*
  Hvordan og under hvilke betingelser kan samarbejdet opsiges?

- *Rammeaftaler*
  Undersøg om udbudskontrakten er en almindelig kontrakt eller en rammeaftale. En rammeaftale er kun en ramme om en fremtidig aftale, og vil som udgangspunkt ikke forpligte ordregiver. For eksempel kan ordregiver meddele, at de påtænker indkøb for 20 mio. kr., uden at ordregiver er forpligtet til at gennemføre indkøbet. Men tilbudsgiver vil være forpligtet til at stå klar til at levere ifølge kontrakten.

Hvis en rammeaftale forudsætter store etableringsomkostninger, anbefaler Dansk Erhverv, at man forinden kritisk forholder sig til, hvilke økonomiske konsekvenser det vil have for virksomheden, hvis ikke opgaven kaster omsætning fra sig, herunder om kapaciteten i form af fx ansatte, lokaler, biler i så fald vil kunne anvendes på anden måde.

Rammeaftaler binder tilbudsgiver. Det værste er ikke at tabe et udbud. Det værste er at vinde og ikke kende omfanget af de forpligtelser, der ligger i udbuddet.

Mulighed for at tilrette udbudsmaterialet
Når et tilbud er afgivet, er tilbuddet bindende, og der kan som udgangspunkt ikke ændres deri. Dobbelttjek derfor altid, at alt er med, og at alle oplysninger er korrekte.

Hvis et tilbud er ufuldstændigt eller fejlbehæftet, kan ordregiver bede om at få tilbuddet præciseret eller fuldstændiggjort. På den måde får tilbudsgiver en ekstra chance for at rette for sig, så tilbuddet ikke diskvalificeres. Denne proces må ikke føre til, at der fremsættes et nyt tilbud.

Udbudsgiver har ikke pligt til at søge tilbud udbedret.

Hvor meget dialog må du have under processen?

Under selve udbudsprocessen må der kun være skriftlig dialog mellem ordre- og tilbudsgiver. Dette for at sikre, at ligebehandlingsprincippet overholdes, så alle tilbudsgivere stilles lige.

Undlad at ringe til ordregiver under udbudsprocessen. Du risikerer at blive diskvalificeret. Send i stedet en e-mail.

Tidsfrister

Vær opmærksom på at overholde tidsfristerne i udbuddet. En for sen aflevering kan begrunde, at tilbuddet diskvalificeres.

Efter udbuddet

Evaluering

Efter udløb af tilbudsfristen, evalueres tilbuddene. Evalueringsmetoden og beskrivelsen af, hvad der er blevet tillagt afgørende vægt på ved udvælgelsen, skal som noget nyt offentliggøres sammen med udbudsmaterialet. Udvælgelsen kan være sket ud fra pris (alene), ud fra omkostninger (alene) eller ud fra det bedste forhold mellem pris og kvalitet. Forskellige underkriterier kan være tillagt vægt. Ordregiver skal hurtigst muligt og på samme tid, underrette alle tilbudsgivere skriftligt om resultatet af evalueringen.

Begrundelse

Tilbudsgiver har ret til en begrundelse for, hvorfor de ikke har vundet udbuddet. I begrundelsen skal ordregiver oplyse om det vindende tilbuds karakteristika og fordele, set i forhold til det afviste tilbud, herunder fortælle, hvem der har vundet udbuddet. Ved innovationspartnerskab, udbud med forhandling eller konkurrencepræget dialog skal ordregiver ydermere redegøre for forløbet af forhandlingerne/dialogen med tilbudsgiverne.

Samarbejdet går i gang – kan kontrakten ændres?

Kontrakten binder begge parter, og selvom der skulle være enighed om fordelen ved at ændre dele af aftalen, er det ikke altid muligt. Ændres der på grundlæggende elementer i aftalen, skal opgaven i udbud igen. Det vil fx være tilfældet, hvis en ændring vil medføre, at aftalens karakter er væsentlig forskellig fra den oprindelige kontrakt. I loven findes mange forskellige eksempler på grundlæggende ændringer.

Medfører en ændring at andre tilbudsgivere (end de oprindeligt udvalgte) kunne have afgivet tilbud, eller medfører ændringen, at et andet tilbud ville have vundet, er der tale om en grundlæggende ændring.

Klagemuligheder

Tilbudsgiver kan klage over udbudsprocessen til Klagenævnet for udbud. Det anbefales at rådføre sig med en professionel rådgiver inden man klager. Vindes en klagesag, vil det ikke nødvendigvis medføre, at klager får tildelt kontrakten. Derimod skal udbuddet normalt gå om. På den måde får klager mulighed for at deltage i udbudsprocessen på ny.

Pligt til at bringe en kontrakt til ophør

Udbudsloven sikrer som noget nyt, at en ulovlig indgået kontrakt skal ophøre. Loven fastslår, at en kontrakt skal ophøre, når Klagenævnet for udbud eller en domstol har afgjort, at et udbud er ulovligt. En kontrakt kan eksempelvis skulle ophøre, hvis der ændres grundlæggende i kontrakten, eller hvis en tilbudsgiver burde have været udelukket fra at deltage i udbudsprocessen.

Fortrolighed/aktindsigt

Hvis ordregiver er en offentlig myndighed, kan alle, efter reglerne i offentlighedsloven, få aktindsigt i de afgivne tilbud. Undtaget fra aktindsigt er dog visse informationer om forretningshemmeligheder og personfølsomme oplysninger. Den offentlige myndighed afgør selv, om en given information er omfattet af reglerne om aktindsigt eller ej. Myndigheden har dog pligt til at høre virksomheden, inden oplysningerne udleveres.

Eksempelvis vil offentliggørelse af delprisen som udgangspunkt være undtaget for aktindsigt, mens den samlede pris som udgangspunkt ikke er undtaget.

KONTAKT
Medlemmer af Dansk Erhverv kan ringe på Dansk Erhvervs udbuds-hotline på T. 3374 6177 for yderligere råd og vejledning.

Vækstgrundlaget for dansk økonomi udgøres i stadig stigende grad af virksomheder inden for handel, rådgivning, oplevelse, transport og service.

Dansk Erhverv er sat i verden for at skabe optimale vilkår for netop disse virksomheder og brancher, som Danmark skal leve af i fremtiden.

DANSK ERHVERV
BØRSEN
1217 KØBENHAVN K
T. +45 3374 6000
F. +45 3374 6080
WWW.DANSKERHVERV.DK
INFO@DANSKERHVERV.DK

DANSK ERHVERV